

2014
№ 2

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Редакционная коллегия

- Ефремов А.В. – доктор экономических наук, профессор (главный редактор)
 Бережная И.В. – доктор экономических наук, профессор (зам. главного редактора)
 Ветрова Н.М. – доктор технических наук, профессор (ответственный секретарь)
 Воробьев Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор
 Нагорская М.Н. – доктор экономических наук, профессор
 Новиков Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор
 Подсолонко В.А. – доктор экономических наук, профессор
 Ячменева В.М. – доктор экономических наук, профессор

Редакційна колегія

- Єфремов О.В. (головний редактор), Бережна І. В. (заст. головного редактора),
 Ветрова Н.М. (відповідальний секретар), Воробйов Ю.М., Нагорська М.М.,
 Новіков Ю. М., Подсолонко В.А., Ячменьова В.М.

Editorial board

- Efremov A.V. (editor-in-chief), Berezhnaya I.V. (deputy editor-in-chief),
 Vetrova N.M. (executive secretary), Vorobyov Y.N., Nagorskaya M.N.,
 Novikov Y.N., Podsolonko V.A., Yachmenyova V.M.

В соответствии с постановлением Президиума Высшей аттестационной комиссии Украины от 27.05. 2009 №1-05/2 журнал «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ» включен в перечень научных специализированных изданий, в которых могут публиковаться основные результаты диссертационных работ на соискание научных степеней доктора и кандидата наук (пункт 549, «Перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» – режим доступа: <http://www.mon.gov.ua>).

Регистрационный номер свидетельства о регистрации журнала «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ» – КВ №10769 от 21.12.2005.

Рекомендовано к печати учёным советом НАПКС, протокол № 7 от 27.02.2014
 Корректор: Курочкина Т.Е. Компьютерный макет: Янушковский К.А.

Адрес редакции: 95493 г. Симферополь, ул. Киевская 181,
 Национальная академия природоохранного и курортного строительства;
 тел. (066) 202-63-09, e-mail, xaoc@napks.edu.ua
 Издано при финансовой поддержке ОО «КР Центр поддержки реформ»

Опубликованные материалы отображают точку зрения авторов, которая может не совпадать с позицией редколлегии журнала

© Национальная академия природоохранного и курортного строительства
 «Экономика и управление». - 2014.- №2

Подп. в печать 03.03.2014 Формат 60x84 1/8. Гарнитура Times Усл. п. л. 8,6
 Тираж 300 экз.

2014
№ 2

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Содержание

Теория и практика управления

- Ефремов А.В. Почему Украина за годы независимости не смогла построить справедливое демократическое общество 8
- Гавкалова Н. Л., Нисфоян С. С. Особенности управления расходами на содержание и развитие персонала 16
- Прохорова В.В., Грешная Е.А. Использование методов контроллинга в управлении предприятием 24

Региональная экономика

- Блажевич О.Г., Усков И.В. Анализ реализации бюджетной политики на уровне АР Крым 27
- Дышловой И.Н., Прохорова О.В. Районирование как основной метод эффективного размещения производительных сил санаторно-курортного и туристского комплекса. 34
- Козлова Л.В. Глобализация стратегических ориентиров социального развития локального уровня 41

Экономика предприятия

- Гапоненко О. Е., Парфентенко И. А. Теоретический базис организации мерчандайзинга: сущность, методы, правила 47
- Короленко Ю.Н. Основные подходы к определению конкурентной стратегии предприятия 52
- Прохорова В.В. Управление изменениями на авиапредприятиях : организационно - экономический аспект 56
- Рывкина О.Л. Совершенствование методического подхода к корректировке стратегии предприятия с учетом признаков нестабильности среды ее реализации 61
- Ус Ю. В., Михнюк А.А. Формирование механизма управления конкурентоспособностью предприятия 65

Ус Ю.В. Формирование системы антикризисного финансового управления предприятием на основе реновационного подхода 68

Чумак Л.Ф., Шрамко К.В. Современные подходы к оценке производственного потенциала предприятия 73

Научные сообщения

Андреева Е. Л. Концептуальные основы формирования организационно-управленческого потенциала конкурентоустойчивости предприятий машиностроения 79

Бережной А.В. Кластеризация морских портов Крыма как инструмент повышения конкурентоспособности 84

Кобец С.П. Оценка конкурентной устойчивости машиностроительных предприятий 90

Колесниченко А. С. Имитационное моделирование взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка: теоретический аспект 94

Обиденнова Т.С. Тактические и стратегические направления проведения структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода 100

Лях И.А. Комплексный подход к анализу и оценки финансово-экономической деятельности предприятий машиностроения 106

Проценко В.Н. Практический подход по анализа инновационно направленного инвестирования машиностроительных предприятий 111

Шинкарчук С. А. Системный подход к оценке трансформаций социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза 115

Аннотации 120

Аннотации (на украинском языке) 125

Аннотации (на английском языке) 129

Наши авторы 133

2014
№ 2

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ

НАУКОВО - ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

Зміст

Теорія і практика управління

Єфремов О.В. Чому Україна за роки незалежності не змогла побудувати справедливе демократичне суспільство	8
Гавкалова Н. Л., Нісфоян С. С. Особливості управління витратами на утримання і розвиток персоналу	16
Прохорова В.В., Грішна К.О. Використання методів контролінгу в управлінні підприємством	24

Регіональна економіка

Блажевич О. Г., Усков І.В. Аналіз реалізації бюджетної політики на рівні АР Крим	27
Дишловий І.М., Прохорова О.В. Районування як основний засіб ефективного розміщення продуктивних сил санаторно-курортного і туристського комплексу.	34
Козлова Л. В. Глобалізація стратегічних орієнтирів соціального розвитку локального рівня	41

Економіка підприємства

Гапоненко О. Є. , Парфентенко І. А. Теоретичний базис організації мерчандайзингу: сутність, методи, правила	47
Короленко Ю.М. Основні підходи до визначення конкурентної стратегії підприємства	52
Прохорова В.В. Управління змінами на авіапідприємствах: організаційно-економічний аспект	56
Ривкіна О.Л. Удосконалення методичного підходу до корегування стратегії підприємства з урахуванням чинників нестабільності середовища її реалізації	61
Ус Ю. В., Михнюк А.О. Формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства	65
Ус Ю.В. Формування системи антикризисного фінансового управління підприємством на основі реноваційного підходу	68
Чумак Л.Ф., Шрамко К. В. Сучасні підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємства	71

Наукові повідомлення

Андрєєва Є. Л. Концептуальні основи формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування	79
Бережной А.В. Кластеризація морських портів Криму як інструмент підвищення їх конкурентоспроможності	84
Кобець С.П. Оцінка конкурентної стійкості машинобудівних підприємств	90
Колєсніченко А. С. Імітаційне моделювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку: теоретичний аспект	94
Обидєннова Т.С. Тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу	100
Лях І.О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування	106
Проценко В.М. Практичний підхід щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств	111
Шинкарчук С. О. Системний підхід до оцінки трансформацій соціо-еколого-економічної системи в умовах техногенезу	115
Анотації	120
Анотації (українською мовою)	125
Анотації (англійською мовою)	129
Наши автори	133

2014
№ 2

ECONOMICS AND MANAGEMENT

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

Table of contents

Theory and practice of management

Efremov A. Why Ukraine could not build a just democratic society during the years of independence	8
Gavkalova N. L., Nisfoyan S. S. Peculiarities of cost managing of staff maintaining and development	16
Prokhorova V.V., Grishna K.O. Use of methods of controlling in enterprise management ..	24

Regional economy

Blagevich O., Uskov I. Analysis of realization of fiscal policy at level ar Crimea	27
Prokhorova O.V., Dyshlovoy I.N. Zoning as the primary method of effective placement of production forces of the health resort and tourist complex.	34
Kozlova L.V. Globalization strategic guidelines for social development at the local level	40

Economy of enterprise

Gaponenko O. E., Parfentenko I. A. Theoretical base of organization of merchandayzing: essence, methods, governed	46
Korolenko Y. Basic going near determination of competition strategy of enterprise	52
Prokhorov V. Change management at aviation enterprise: organizational and economic aspects	56
Ryvkina O.L. Improvement of methodological approach to adjustment of an enterprise's strategy considering signs of instability of environment of its implementation	61
Ys U., Mikhnyuk A. Formation of the mechanism of management of enterprise competitiveness	65
Us J., Formation of financial anti-crisis management in enterprises based approach redevelopment	68
Chumak L.F., Shramko K.V. Modern approaches to the evaluation of the production potential of the enterprise	73

Scientific reports

Andreeva E. L. Kontseptual bases of forming of organizational-administrative potential of competitiveness enterprises of engineer	79
Berezhnoy A. Clustering ports in the crimea as a tool to enhance competitiveness	84
Kobets S.P. Estimation of competition stability of machine-building enterprises	90
Kolesnichenko A. S. The simulation of the relations between the subjects of the electricity market: theoretical aspects	94
Obydiennova T. S. Tactical and strategic directions of structural transformation of machine-building enterprises on the basis of the resource-functional approach	100
Lyakh I.A. Comprehensive approach to analysis and measurement of financial-economic activity of enterprise engineering	106
Protsenko V. N. Practical approach on the analysis of innovatively directed investment of machinebuilding enterprises	111
Shynkarchuk S. System approach to the evaluation of transformation in the socio-ecological-economic system in technogenesis	115
Resumes (russian)	120
Resumes (ukrainian)	125
Resumes (english)	129
Our autors	133

Теория и практика управления

УДК 321.7

ПОЧЕМУ УКРАИНА ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ НЕ СМОГЛА ПОСТРОИТЬ СПРАВЕДЛИВОЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО

Ефремов А.В.

Рассмотрена база формирования демократического общества, проведен расширенный анализ понятий: «соборность», «унитаризм», «федерализм», «конфедерализм», их взаимосвязь и взаимозависимость в системе «государство». Доказывается, что основной бедой Украины, приведшей её на грань катастрофы, является форма государственного устройства – унитаризм, который не позволяет сформировать общество справедливости. Обосновывается, что оптимальной формой государственного устройства является федерация по типу США.

Ключевые слова: *соборность, унитаризм, федерализм, конфедерация, государственное устройство.*

Одной из главных бед Украины заключается в том, что она получила от СССР форму государственного управления, называемую унитаризмом. Эта форма базируется на том, что здесь государство как единственный обладатель капитала и средств производства управляет всем, исключая любой вид личной инициативы. Доказательство того, насколько вредна унитарная форма управления государством и является целью статьи.

Основная слабость системы унитаризма – обожествление государства, т.е. подсознательная и неосознанная вера в то, что государство может предоставлять благо народу безвозмездно, если доверить ему абсолютную власть. Однако, это глубокое заблуждение, чтобы представлять блага народу безвозмездно, их надо где-то взять, т.е. их кто-то должен «наработать». А если учесть, что экономика унитаризма (на опыте СССР) проигрывает в производительности рыночной экономике – это обеспечение окажется нищенским.

Именно эту форму государственного устройства, не имеющую прочной основы общественного управления – местного самоуправления – ведущую, как и СССР, государство к краху и записали в конституцию Украины наши горе-парламентарии. Ну и это ещё не самое страшное, страшнее то, что за 22 года самостоятельной государственности парламентарии так и не поняли, что унитаризм привел страну к дефолту. Я делаю этот вывод из их выступлений после «майданной» революции. Так в одном из выступлений депутат В. Кличко сказал: «Не надо нам никакого федерализма у нас и так разруха». Я готов понять эту бессмыслицу из уст В.И. Кличко, который кроме правил мордобоя ничего не знает.

Ещё удивительнее то, что автор услышал из одного выступления депутата П. Порошенко, который сказал, что «нам не нужна федерация, нам нужна соборность». Эту бессмыслицу высказал, как в народе говорят «тертый калач» в хозяйствовании. Но оказывается этот калач трётся в практической экономике, а в теорию не заглядывает, поэтому и не понимает смысла этих категорий и в какой взаимосвязи они друг с другом. А сравнивать в смысле их взаимозаменяемости бессмысленно – они по иерархии находятся не на одном уровне. Кроме того, они взаимно подчинены по следующей схеме

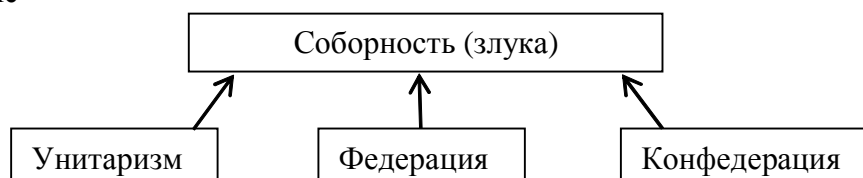


Рис. 1. Схема взаимосвязи цели с инструментарием.

Из рисунка 1 видим, что соборность – это цель объединения структурных составляющих системы, а унитаризм, федерация и конфедерация – это инструменты для достижения цели, т.е. соборности (злуки). Естественно, что заменить федерацию соборностью – бессмыслица. Теперь рассмотрим как же «работают» указанные инструменты для достижения соборности (злуки). Начнем анализ с его понятия. Термин «соборность» был позаимствован украинскими политиками из православной церковно-политической терминологии. Одиннадцатый член Символа веры Никео-константинопольского исповедания предписывает православным веру в «Единую, Святую, Соборную и Апостольскую Церковь». Как видим из понятия этого термина, соборность подразумевает объединение единоверцев, единомысленцев полюбовно на добровольной основе. В такой форме основой объединения является единоверие и единомыслие.

Попробуем рассмотреть данную проблему с точки зрения соответствия понятия украинской соборности, понятию, предложенному одиннадцатым членом Символа веры православной церкви Никео-константинопольского исповедания. Поскольку нынешнее состояние исследований не позволяет проследить генезис самого понятия «соборности» в украинском политическом контексте, можно лишь предположить, что оно возникло в кругах галицийской элиты, которой собственно и принадлежала в 1918 году идея практического соединения двух частей Украины, которую они воплотили в жизнь ночью с 21 на 22 января на совместном заседании Совета народных министров УНР и делегации ЗУНР. После чего 22 января 1919 г. в Киеве состоялся торжественный праздник объединения, который с тех пор воспринимается как важная веха на пути становления Украины как государства. Однако эта «злука» не означала механического слияния двух украинских макрорегионов. Объявив о соединении, они де-факто оставались самостоятельными государственными единицами с собственными правительствами, парламентами и армиями. В перспективе, когда планируемое объединение будет завершено, намечалось, что Западная область или Край Украины будет сохранять свою автономию, а сама объединенная Украина мыслилась не как унитарное, а как федеративное государство [1, с.388-395]. Как видим, такое объединение никакого отношения к плюралистической соборности не имеет, т.к. реальные различия между Западом и Востоком Украины были слишком сильны для того, чтобы их можно было механически преодолеть даже перед лицом внешней угрозы. Скорее больший вред делу независимости нанесли попытки достижения насильственного единства. Анализ соответствующих документов позволяет говорить о том, что понятие соборности, как оно мыслилось его идеологами в 20-е годы XX века, предполагало не механическое объединение, не просто абстрактное единство, но единство, учитывающее и предполагающее региональное разнообразие.

Следовательно, это объединение плюралистически соборным назвать нельзя, т.к. оно региональное и эту истину многие понимали в момент объединения. Так В. Липинский писал: «Различные модные теперь у нас попытки механического объединения Украины при помощи «соборных» словесных деклараций только подчеркивают... отличия и закончатся увеличением взаимного недоверия и взаимного непонимания. Ещё большей катастрофой, подчеркивал он, - может закончиться культурная централизация Украины полицейскими средствами [2, с.21].

Ещё более определенно в этом смысле высказался Степан Рудницкий, который в начале 20-х годов, говоря о будущем украинской державы, специально делал ударение на том, что «форма этого государства должна быть республиканско-демократической и опираться на тесную федерацию автономных, по сути самостоятельных (поодиноких), украинских земель» [3].

Ну и, конечно же, рассматривая проблему объединения Украины, нельзя обойти вниманием М.С. Грушевского, который считал, что принцип федерализма, будучи провозглашенным по отношению к империи, не мог не действовать по отношению к Украине. В этой связи он писал, что верные заветам украинского национального освободительного движения, выдвинувшего федеративный принцип как основание будущего устройства отношений политических и национальных и неизменно проводившего его, начиная с т.н. Кирилло-Мефодиевского братства, мы признаем федеративные формы наиболее совершенным способом государственного союза с интересами свободного и естественного развития национальной жизни [3].

Однако современная украинская политическая элита чрезвычайно далека от понимания того,

какое влияние оказывает разнообразие культурных составляющих страны, самобытность ее регионов на форму общественного устройства. Она не понимает, что при таком разнообразии унитаризм ведёт в никуда. И если украинский бомонд не поймет того, что Украина как социально-экономическая система, находится на пересечении как минимум двух равноправных и государствообразующих суперэтнотосов (Западно-украинском католическом и Восточно-украинском православном). Украина никогда не построит общественное устройство, которое будет принято всеми её народами, ей никогда не удастся сформировать эффективную, т.е. синергетическую экономику как преддверия построения либерального общества. Поэтому Украине ещё рано идти в Европу, её ждёт там участь бедных родственников, прозябающих на задворках. Уяснение изложенных выше положений в какой-то степени может послужить началом серьезной дискуссии об общественном устройстве Украины. Эта дискуссия должна показать, что народы государства разные, имеющие свою историю и свой образ жизни, свою ментальность, свой взгляд на будущее и этого нельзя не учитывать при общественном устройстве государства. То есть, надо строить общество справедливости, в котором ничьи интересы не должны ущемляться. Именно этот путь, не смотря на разнообразие интересов народов Украины, даёт возможность прийти к взаимопониманию и единству. Поэтому при стремлении сохранить подлинное единство надо учесть, что оно не может носить формально-принудительный характер. Это единство (соборность) должно представлять собой непрерывное органичное свободное и равноправное общение всех народов Украины.

Если же единство построено на неравных правах государствообразующих суперэтнотосов, то возникают трудности понятия «соборность».

Возникает вопрос, что же вообще понимается под соборностью Украины как существенным аспектом её политического бытия, каковы реальные контуры этой соборности и в каких формах она может быть осуществлена, как соотносится идея соборности с её реальным региональным разнообразием? – вот те вопросы, которые волнуют современное украинское общество.

Если обратиться к филологическим и специальным словарям, то обнаружим, что этот термин традиционно употребляется в науке и политической практике как отражение процессов «объединения (згуртування) родственных идеологических и общественно-политических движений». Однако между Западом и Юго-Востоком Украины таких процессов не существует, следовательно, и реальной плюралистической соборности не существует, есть насильственное объединение. Теперь рассмотрим, как влияет общая культура народов Украины на её соборность. Культурный портрет Западных и Юго-Восточных областей Украины сформирован на основании двух важнейших факторов – конфессиональной принадлежности населения и использования того или иного языка в быту, образовании и средствах массовой информации. Отличительной чертой населения западных областей Украины в конфессиональном отношении является высокий процент верующих греко-католиков (униатов), которые преобладают в трёх галицийских областях и в Закарпатье. Наоборот население Юго-Восточных областей менее религиозно с традиционным православием Московского патриархата. Пожалуй, конфессиональный фактор будет всегда оставаться главным препятствием плюралистической соборности (злуки) народов Западных и Юго-Восточных областей. Это объясняется тем, что различные вероисповедания весьма трудно уживаются между собой. Ведь, если мы проанализируем развитие народов Европы с древних времен, обнаружим, что наибольшее количество войн происходило на религиозной основе. А отношение христиан-католиков и христиан-православных усугубляется и тем, что со времен отделения православия, католическая церковь пытается уничтожить «схизму» - православие. Ещё во времена татаро-монгольского ига римские папы давали не одну булу польским и литовским князьям для уничтожения схизмы. И то, что на Руси сохранилось православие, нужно благодарить и татаро-монголов.

Не отказываются католики от главной цели и в настоящее время, идёт идейная война между этими конфессиями: насильственное изгнание православных из их храмов, поджоги последних, обливание идейной грязью друг друга и т.д. И если русскоязычные украинцы и русские хотят сохранить православие на Юго-Востоке Украины, им необходимо всеми законными мерами стремиться к федеральному устройству государства и более тесному сближению с Россией. То же можно сказать и о языковом факторе, как факторе непримиримо разъединяющем народы Запада и Юго-

Востока Украины. Западные области говорят на украинском языке, сформировавшемся на базе полонизации и трансформации древнерусского (родного) языка украинцев, а народ Юго-Востока на русском, своём родном языке. И если бы русский язык имел равный статус с украинским, т.е. был бы вторым государственным – в этих условиях это бы не мешало объединению указанных народов. Однако русский язык такого статуса не имеет, поэтому в течение двадцатидвухлетнего периода независимости западно-украинские функционеры с маниакальным упорством стараются лишить права пользоваться русским и русскоязычным украинцам родным языком. В этой ситуации никогда не иссякнет сопротивление русских и русскоязычных украинцев процессу уничтожения родного для них языка, а ненависть к его душителям будет постоянно возрастать.

Западные украинцы из-за своей лютой ненависти к русским не понимают, что лишение народа родного языка греховно с религиозной точки зрения, т.к. в Библии сказано, что первым было слово. Аморально это и с общественно социальной точки зрения потому, что язык служит народу средством общения, средством хранения и передачи информации, одним из средств управления человеческим поведением, служит средством литературных и стихотворных произведений. Именно через язык народ сохраняет память о своём историческом развитии, о наследии, о самобытности и т.д. Без языка нет народа, а люди насильно лишённые родного языка превращаются в неких мутантов, непомнящих своего родства.

Изложенное выше позволяет утверждать, что и по языковому фактору между украинцами Запада и Юго-Востока Украины реальная плюралистическая соборность (злука) никогда не будет достигнута.

Не достижима реальная плюралистическая соборность (злука) и по политическому поведению народов, населяющих Юго-Восток и Запад. Так как у них оно разное, что подтверждается многочисленными референдумами, результатами выборов и социологических опросов по проблеме интеграции в Евросоюз и НАТО. Здесь Запад выражает большое стремление к интеграции с этими организациями, а население Юго-Востока в основном относится враждебно к ним и напротив склоняется к интеграции с Россией и странами Таможенного Союза.

Теперь рассмотрим, способствует ли плюралистической соборности Украины её унитарная экономика? Семь Юго-Восточных областей (Запорожская, Днепропетровская, Донецкая, Луганская, Николаевская, Одесская, Харьковская плюс Крым с Севастополем) производят примерно 50% украинского ВВП. Теперь сравним, что же производят западники, так называемые проповедники национального возрождения и оплот свідомости – Львовская, Ивано-Франковская и Волынская области, в сравнении только с одной областью Юго-Востока – Донецкой (по населению несколько меньшей, чем эти области) производят примерно в 3 раза меньше ВВП. И конечно они все дотационные за счет Юго-Востока. Уже из этих сравнений ясно – кто жнец, а кто на дуде игрец. Поэтому рабочий Юго-Восток, считая западников нахлебниками, живущими за счет их тяжелого труда стремится к федерализму, к украинскому хозрасчету по принципу: что посеешь, то пожнешь, т.е. хозяйственному устройству без нахлебников.

Изложенное выше позволяет утверждать, что Украина после 22 лет самостоятельности не единая нация, а принудительная организованность некомплементарных народов разных суперэтносов, при которой исчезает их своеобразие. Такие сообщества (государства) возникают в зонах активного противостояния двух или нескольких несовместимых суперэтносов, в частности в Украине – Западного католического и Юго-Восточного православного. По теории пассионарности, разработанной Л. Гумелевым, такие организационности (государства) не стабильны, не жизнеспособны и долго из-за постоянного противоборства государствообразующих суперэтносов не существуют. Народы указанных суперэтносов Украины настолько разные из-за разной исторической судьбы, разного понимания истории, разного вероисповедания, разных языков и т.д. при унитарном устройстве государства образовать плюралистическую соборность никогда не смогут.

Эту мысль подтверждает и президент фонда «Европа XXI» Д. Кублицкий. В подведении итога своих многолетних раздумий об объединении народов Запада и Юго-Востока он говорит, что «между нами лежит настолько широкая пропасть, что разойтись каждому в свою сторону – более рационально, чем пытаться строить мост», и бывший президент Украины Л. Кучма в своей книге

«Украина – не Россия» констатирует следующее: «Украину мы создали, теперь мы должны решить более трудную задачу – создать украинцев». Сюда надо добавить, что цель эта реализовываться ещё не начинала и вряд ли в обозримом будущем реализуется.

Следовательно, можно сделать вывод, что главной бедой Украины является её государственное устройство – унитаризм, на котором страна уже 22 года распята как на средневековой дыбе. А мазохисты всех мастей (политики, бюрократы, администраторы, управленцы, парламентарии, ворюги) хлещут её до изнеможения и с удовольствием приговаривают «ще не вмерла Україна». Господи, пожалей Украину, вразуми эту унитарно зомбированную компанию, что если они и дальше страну будут терроризировать унитаризмом, то в скором времени придётся менять слова Конституции. Сейчас надо немедленно отказаться от унитаризма, потому что он довёл страну на грань дефолта. Если же все истязатели страны не поймут этого призыва и не снимут Украину с унитарной дыбы – её народы обречены вечно жить в нищете. Учитывая, что унитаризм – это государственное устройство, основанное на тенденции объединения за счет централизации в политике, экономике и культуре, перечислим те его факторы, которые приводят государство к краху и развалу:

- невозможность построения справедливого общества из-за привилегий Западно-украинского суперэтноса по отношению к Восточно-украинскому православному (язык, вероисповедание, распределение наработанных благ, образование);
- невозможность построения демократического общества – централизация не позволяет передать достаточно прав по самоуправлению на места, а это главный показатель демократии – сколько прав у самоуправления на местах, столько и демократии в стране;
- негативное влияние на поступательное социально-экономическое развитие общества через затруднительную адаптацию к рыночным методам управления хозяйством страны.

Централизованное управление, унаследованное Украиной от СССР с большим трудом, приспособляется к требованиям рыночной экономики потому, что его среда – административно-командный стиль, при котором адаптация к рынку, к его организационно-правовому, хозяйственному механизму, политике, идеологии, системе ценностей происходит весьма затруднительно. В стиле централизации управления хозяйством создается схема управленческой цивилизации бюрократического толка, проявляющуюся в управленческой несостоятельности и, естественно, нуждающуюся в коренной перестройке. При этом надо помнить, что основным инструментом централизованного управления, формирующим бюрократическое воздействие на людей, является иерархия. Это организация, где основное средство воздействия – отношение власти – подчинения, давления на человека сверху, с помощью принуждения, контроля над распределением материальных благ.

- нарушение важнейшего принципа свободного рынка – кто производит жизненные блага для общества, тот владеет и распоряжается доходами, полученными при их реализации. Такое положение не стимулирует организации высокопроизводительного хозяйствования ещё и потому, что все доходы у производителей отбираются и концентрируются в центре по одноканальной схеме – при движении средств от производителей до центра 40% их разворовывается, потом при движении их от центра до производителей разворовывается ещё 40%. В результате от централизованных центром 100% к производителю возвращается 20%. Естественно, что при унитаризме никогда не построить демократического общества и эффективной свободной рыночной экономики. Для выхода из этой тяжелейшей ситуации есть два пути мягкий и жёсткий. Мягкий – это путь, при котором не следует расходиться по своим национальным квартирам, а попробовать жить в федеративном государстве, так как идея федерализма вполне может стать идеей добровольной плюралистической соборности (злуки) народов двух государствообразующих суперэтносов Украины.

В пользу выбора мягкого пути говорит и то, что из почти двухсот государств – членов ООН, примерно треть функционирует на федеративных началах, обеспечивающих возможность демократической организации крупных и сложных государств, включающих в свой состав самобытные общественные территориальные образования на основе обеспечения им оптимального порядка согласования социально-экономических и культурных интересов в рамках общегосударственного

объединения. И именно государства, сформированные на федеративных началах, имеют наиболее высокие результаты социально-экономического развития – США, ФРГ.

Второй путь более жесткий – если у функционеров не хватит ума и желания договариваться о федеративном устройстве, необходимо по примеру Швейцарии мирно по договоренности разделиться на несколько конфедеративных государства, отражающих чаяния народов соответствующих суперэтносов. Если функционеры суперэтносов не договорятся ни о мягком, ни о жестком путях развития – общество вопреки желаниям его функционеров, встанет на путь в никуда, через мучения народов, распятых на унитарной дыбе, придёт к развалу государства с катастрофическими последствиями гражданской войны.

Думаю, что у политического бомонда Украины хватит ума, воли и желания для построения либерального общества, выбрать мягкий путь развития государства, поэтому кратко рассмотрим идеологию федерализма и его форму для Украины.

Учитывая крайнюю непримиримость государствообразующих суперэтносов (Западно-украинского католического и Восточно-украинского православного), для Украины не всякая модель федерального устройства государства приемлема. Здесь указанная модель должна предусматривать широчайшие и одинаковые права суперэтносам, местному самоуправлению и гражданам государства в области языковой проблемы, вероисповедания, принципов хозяйствования, владения и распоряжения полученными доходами, в области культуры и образования, социально поддержки населения и т.д. При этом должно соблюдаться полное равноправие суперэтносов без любого давления одного на другой. Только на таких условиях можно построить в Украине общество справедливости. Для выработки модели федеративного государства, приемлемый для Украины в качестве образцов надо принять модель федеративных устройств США, ФРГ и конфедерация Швейцарии, лидеров стран рыночной экономики по социальной защите населения.

Кратко проанализируем, чем является для общественного устройства Украины модель федерализма как формы государственного устройства, при которой ряд государственных образований, обладающих определенной юридической и политической самостоятельностью образуют одно государство, организованное на таких началах.

Из этого понятия повторим, что федерализм не противоречит соборности уже потому, что любое объединение, образующее государство – это соборность, а унитаризм, федерализм, конфедерализм – это инструменты, создающие ту или иную форму соборности – насильственную при унитаризме и плюралистическую при федерализме.

Разум подсказывает, что для построения демократического государства более приемлема плюралистическая соборность. Однако, наши мыслители, формировавшие Конституцию независимой Украины, совершенно не логично выбрали насильственную унитарную соборность. Парадокс здесь ещё и в том, что абсолютное большинство, требовавших переустройства Российской империи, были сторонниками федеративного обустройства Украины. Они считали, что эти требования оказывают влияние на формирование представлений о характере и формах будущей организации украинской территории и что принцип федерализма, будучи провозглашенным по отношению к империи, не мог не действовать и по отношению к Украине. «Верные заветам украинского национального освободительного движения, - писал в 1907 году М.С. Грушевский, - выдвинувшего федеративный принцип как основание будущего устройства отношений политических и национальных и неизменно проводившего его, начиная с т.н. Кирилло-Мефодиевского братства, мы признаем федеративные формы наиболее совершенным способом государственного союза с интересами свободного и естественного развития национальной жизни...» [4]. Следование этому принципу приводит Грушевского в межреволюционный период к выводу о том, что «украинская республика, в конечном счёте, будет федерацией земель – соединенными штатами Украины». Ещё в одной из своих работ Грушевский писал: «Будет ли Украинская республика формально называться федеративной или нет, фактически она все равно должна организовываться как федерация своих фактических республик-громад. Всякое навязывание громадам механической унитарности принудительных связей будет большой ошибкой, которая вызовет только отпор, реакцию, центробежность или же даст основание для новых усобиц» [4]. Таким образом, представления классиков

украинской политической мысли о характере будущего государственного и национального единства вовсе не сводились к идеологии унитаризма. Идеи независимости в конце XX в., и в этом их существенное отличие от подходов, характерных для начала столетия, оказались теснейшим образом связанными с идеями общеевропейской интеграции, приобщения к стандартам западной демократии. В этом контексте новое значение приобрела проблематика внутригосударственного регионализма и федерализма. В Европе конца XX в. децентрализация, федерализм и регионализм стали важнейшими измерениями развития и интеграции. Движение в этом смысле в сторону Европы и Запада в целом не представляется возможным без учета этого вектора европейской жизни. Именно вследствие этого интересы национального строительства Украины и обретения ею государственной независимости оказываются тесно переплетенными с интересами внутренней регионализации, которая в конце XX в. оказывается тесно связанной с интересами глобальной децентрализации.

В свете изложенного выше проблему федеральности и единства Украины надо ставить во главу угла. Однако это единство не должно осуществляться по образцам и стереотипам, вырабатываемым только в Западно-украинских областях. Последние события в Украине показали, что такое единство с большим трудом воспринимается на Юго-Востоке потому, что здесь просматривается стремление функционеров западных областей монополизировать представление о целостности страны. Показательно в этом отношении мнение одного из видных представителей украинского академического официоза В.Г. Кременя: «... утверждение государственности Украины возможно только при нахождении общих ценностей населения всех регионов и одновременном учитывании на региональном уровне особенностей. Пытаться строить государство, ориентируясь на традиции какой-то одной части территории, угрожает целостности самой Украины, делает невозможной её соборность» [5, с.150–156]. Особенно велико значение регионалистских движений в преодолении посттоталитарного наследия в политической жизни послевоенной Европы. Разделяя и развивая концепцию интегрального или глобального федерализма, регионалисты выступили с идеей о растущей бюрократизации и неэффективности централизованного государства. Фактически регионализм стал важнейшей формой борьбы за демократию в европейских государствах, выступив против бюрократических послевоенных режимов и поставив в повестку дня вопрос о кардинальном преобразовании национального государства (или нации-государства), приближении его политических структур к обществу и человеку. В основе регионализма лежало важнейшее требование демократии – достижение локального самоуправления на уровне регионов, городов, сельских общин и т.д. Кроме того, исследования экономических показателей наиболее развитых европейских стран и Америки показывают, что только децентрализация, схожая с политикой федерализма, в своё время обусловившей стремительный экономический подъём Америки, способна обеспечить и развитие экономики и доподлинно демократическую реформу государственной системы. Проблема сближения Украины и Европы – это, прежде всего, проблема развития локальной демократии и культуры. В этом смысле евроинтеграция – это сугубо региональный процесс, где развитие местного самоуправления, локального благоустройства, региональной культуры значит гораздо больше, чем все решения, принятые на «высшем», межгосударственном уровне. Это означает, что судьба Украины как европейского государства должно решаться не только и не столько в Киеве, сколько в регионах, и что Украина как европейское государство может состояться лишь на локальном, местном уровне. А это возможно только при федеративной форме государственного устройства.

С сожалением приходится констатировать, что украинский истеблишмент западно-украинской закваски всё ещё далёк от всестороннего понимания этих проблем. Поэтому прошедшее с момента обретения Украиной государственной независимости, стало временем усиления бюрократизации, государственной централизации и подавления локальных автономистских устремлений.

Настоятельное требование расширения экономических полномочий на местах, что возможно только в условиях федерального государства одно из важнейших требований, выдвигаемых украинскому правительству иностранными кредиторами, т.к. они отдают предпочтение сотрудничеству с органами местного самоуправления. Это объясняется тем, что реализовать инвестицион-

ные и донорские вливания можно куда более эффективно и быстро на местах, нежели на национальном уровне. Кроме того, стремление регионов в рамках федеративного государства увеличить свои полномочия, обусловлено постоянным политическим противостоянием с центральной властью, погрязшей в политической борьбе. А в случае предоставления им расширенных экономических полномочий местные руководители смогут более эффективно работать, даже, невзирая на политические разборки в центре. Ну и требование перехода к федеральному обустройству государства является одним из главных условий европейской интеграции Украины.

Именно поэтому федеральное измерение представляет не просто один из аспектов «образа Украины», но является едва ли не центральным моментом её существования. Особенно важным это представляется в контексте заявленного руководством «европейского выбора» Украины. Децентрализация и регионализация составляет один из существенных аспектов этого процесса не только на Украине. Перестройка и распад Союза вызвали к жизни возникновение разного рода движений за повышение статуса и развитие регионов Украины, что являлось неотъемлемой частью общих процессов демократизации, высвобождения творческой энергии территорий. Не осталась в стороне от этого процесса и Украина, где исторические регионы со своими особенностями, региональные элиты, региональные традиции всегда играли чрезвычайно большую роль. Ведь де-факто Украина уже давно существует как единое пространство, однако внутреннего единства украинского общества, всех его региональных и этнических составляющих как раз и не наблюдается. Поэтому проблема федерализации – это проблема архитектуры демократического государства, проблема его внутреннего обустройства.

Следовательно, Украине необходимо немедленно производить радикальное изменение государственного устройства в сторону федерализма. Эта необходимость вызвана тем, что унитарно-командная система, построенная на принципе дирижизма, пришла в очевидное противоречие с требованиями функционирования и поступательного развития общества. Именно при федерализме будут создаваться такие условия общественной жизни, где на базе достижений науки, создания новой технологии и организации производства возникает материальная база для достижения реальной социально-экономической свободы в жизни большинства населения.

ВЫВОДЫ

В выводах рассмотрим, что же получит общество Украины от перехода её на федеративную форму управления по типу федерализма США. Главное – это переход от насильственной соборности, которая является плодом унитаризма к плюралистической, т.е. добровольно согласованной на основе многообразия и свободы взглядов, идей, форм деятельности, соборности. При плюралистической соборности создадутся реальные условия для:

- построения справедливого общества с равными правами обоих государствообразующих суперэтносов Западно-украинского католического и Восточно-украинского православного по вероисповеданию, языку, культуре, правилам хозяйствования и т.д.

- стимулирования к высокопроизводительным формам хозяйствования за счёт соблюдения двух основных рыночных принципов: «Что потопал, то и полопал» и «Тот, кто зарабатывает доход, является его хозяином и распорядителем».

- для передачи максимума прав в процессе хозяйствования местному самоуправлению, т.е. создания истинно демократического государства.

- отмены основного принципа унитаризма – государство распределяет наработанные блага обществом и принятия принципа – производители отчисляют государству часть выработанных ими благ по согласованию на общегосударственные нужды;

- ликвидации одноканальной схемы сбора в центр всех доходов и дальнейшего распределения их в регионы, при которой много средств разворовывается при движении в центр, затем и на места;

- ликвидации схемы, когда производство осуществляется в регионах, а налоги платятся в столице;

- отмены положения, когда центральная власть определяет за какие объекты, расположенные

на территориях местного самоуправления их хозяйств не должны платить налоги на местах и т.д.

Именно при плюралистической соборности появляется возможность сформировать свободную высокоэффективную экономику с повышенным уровнем социальной защиты населения и демократическое общество. А на его основе формировать культуру, то есть вырабатывать признаваемые обществом группы ценностей, социальных норм, установок, шаблонов поведения, ритуалов, заставляющих человека вести себя так, а не иначе в схеме равноправных отношений. А в государстве с множеством государствообразующих суперэтносов и национальностей это достижимо только при федеративном управлении на равноправии интересов всех слоев общества. Здесь преимущество будет отдаваться культуре, которая определяет облик социально-экономической организованности общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Шкляр Л. Моделі соборності (історичний досвід і сучасні аспекти) / Л. Шкляр // Українська соборність: ідея, досвід, проблеми (до 80-річчя Акту Злуки 22 січня 1919 р.): збірник – К.: ІПіЕНД, 1999. – 395 с.
2. Мальгин А. Украина: соборность и регионализм / А. Мальгин – Симферополь: Сонат, 2005. – 277 с.
3. Рудницкий С. Чому ми хочемо самостійної України? / С. Рудницкий – Львів: Світ, 1994 – 416 с.
4. Грушевский М. Освобождение России и украинский вопрос / М. Грушевский – СПб., 1907. – 88 с.
5. Кремень В.Г. Соборна Україна у цілісному світі / В.Г. Кремень // Проблеми соборності України в ХХ столітті: [матеріали «круглого столу», присвяч. 75-річчю Акту Злуки УНР і ЗУНР]. – К.: ІПіЕНД, 1994. – 154 с.

УДК 657.05

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА УТРИМАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

Гавкалова Н. Л., Нісфоян С. С.

Проаналізовано принципи управління витратами. Узагальнено підходи до визначення функцій управління витратами. Виокремлено ознаки ефективного управління витратами на персонал, що дозволять підвищити лояльність персоналу, утримати найкращих працівників, розвинути стратегічні компетенції, поліпшити структуру ризиків, вивільнити грошові кошти на розвиток персоналу.

Ключові слова: *управління витратами, витрати на персонал, утримання і розвиток персоналу.*

Динамічно мінливі процеси в сучасному середовищі, що характеризуються необхідністю прискорення інноваційно-інвестиційного розвитку економіки країни, наполегливо вимагають якісних перетворень та новітніх підходів в управлінні підприємствами. Серед важливих економічних властивостей, що впливають на реалізацію управлінських рішень, особливе місце починає займати індивідуальність людини, характеристики її поведінки, сумлінність, ініціатива, свобода прийняття рішень та інше [1]. Це тільки підтверджує необхідність посилення уваги щодо розвитку персоналу, яке неможливо забезпечити без витрат на професійне навчання персоналу, його адаптацію та оцінювання, формування дієвої організаційної культури підприємства тощо. Враховуючи те, що результативне управління витратами є конкурентною перевагою будь-якого підприємства, а персонал –

невід'ємним його ресурсом, визначення особливостей управління витратами на утримання і розвиток персоналу становить неабиякий інтерес з боку вчених-практиків.

Метою написання статті є виявлення особливостей управління витратами на утримання і розвиток персоналу. Для досягнення мети були поставлені такі задачі:

проаналізувати принципи управління витратами;

узагальнити підходи до визначення функцій управління витратами;

виокремити ознаки ефективного управління витратами на персонал, що дозволять підвищити лояльність персоналу, утримати найкращих працівників, розвинути стратегічні компетенції, поліпшити структуру ризиків, вивільнити грошові кошти на розвиток персоналу.

Витрати на утримання і розвиток персоналу не тільки займають важливе місце у процесі розробки системи соціальних та виробничих показників, але й впливають на реалізацію стратегії сучасного машинобудівного підприємства. Постійна модернізація виробництва за рахунок впровадження нових технологій та техніки, що потребує від персоналу підприємства вдосконалення своїх знань, вмінь та навичок, призводить до збільшення витрат на розвиток персоналу. Це, у свою чергу, обумовлює поступове зростання питомої ваги витрат підприємства на утримання і розвиток персоналу у собівартості продукції та послуг.

Слід зазначити, що витрати як об'єкт управління мають певні особливості, а саме [2 с. 64]:

динамізм – витрати мають циклічний характер, вони постійно знаходяться в русі;

складність аналізу та оцінювання – відсутність конкретних методів вимірювання витрат;

суперечливість впливу на результат – максимізації можливого результату можна досягти як за умови збільшення витрат на персонал, так і їх скорочення.

Необхідно зазначити, що практична складова процесу управління витратами на утримання і розвиток персоналу здійснюється завдяки реалізації певних правил та закономірностей щодо управління витратами. Тому, враховуючи перераховані вище особливості, визначимо основні принципи управління витратами на утримання і розвиток персоналу підприємства в сучасних умовах.

Розуміючи під принципами встановлені, загальноприйнятні, поширені правила господарських дій і властивостей економічних процесів, проаналізуємо існуючі специфічні принципи управління витратами та визначимо їх зв'язок із загальними принципами (табл. 1).

Аналізуючи загальні принципи, необхідно зазначити, що більшість специфічних принципів управління витратами дублюється авторами. Важливими принципами управління витратами на думку дисертанта є також економічність та комплексність.

Узагальнення принципів управління витратами, сформульованих різними вченими [2; 3] дозволило визначити основні принципи управління витратами на утримання і розвиток персоналу в сучасних умовах:

принцип науковості – відповідність системи управління витратами на утримання і розвиток персоналу основним напрямкам теорії менеджменту;

принцип комплексності – взаємозв'язок управління витратами на утримання і розвиток персоналу із завданнями системи загалом;

принцип економічності – здійснення найбільш ефективною та економічною організації системи управління витратами на утримання і розвиток персоналу, оптимізація витрат на утримання і розвиток персоналу;

принцип оперативності – своєчасне прийняття рішень щодо удосконалення управління витратами на утримання і розвиток персоналу;

принцип контрольованості – комплексна оцінка та оперативний контроль результатів управління витратами на утримання і розвиток персоналу;

принцип мотивованості – стимулювання і мотивація персоналу до раціонального використання коштів.

Отже, дотримання представлених принципів на етапі управління є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства. Як зазначає Ю. Цал-Цалко, представлені принципи є певними вимогами до системи управління витратами. Необхідно зазначити, що дані принципи є загальними напрямками формування організаційно-економічного механізму управління витратами на утримання і розвиток персоналу. Доцільно зауважити, що принципи управління витратами взаємопов'язані з конкретними завданнями (рис. 1).

Таблиця 1

Аналіз принципів управління витратами (узагальнено автором)

Автор/ Джерело	Специфічні принципи	Загальні принципи
1	2	3
Гончарова Є. А. [2 с. 65]	методична єдність на різних рівнях управління витратами	↔ принцип єдності
	управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу	↔ принцип безперервності
	органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг)	↔ принцип органічності
	спрямованість на недопущення зайвих витрат	↔ принцип контрольованості
	широке впровадження ефективних методів зниження витрат	↔ принцип мінімізації витрат
	вдосконалення інформаційного забезпечення щодо обсягу витрат	↔ принцип систематизації
Давидович І. Є. [3, с. 22]	підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат	↔ принцип мотивованості
	застосування системного підходу до управління витратами	↔ принцип системності
	використання відомих методів управлінського обліку і контролю	↔ принцип науковості
	оптимізація на підприємстві процесів планування, обліку, аналізу, контролю, прийняття управлінських рішень, а також системи оцінки витрат підприємства та отриманих результатів	↔ принцип оптимальності
	підвищення зацікавленості підрозділів у зниженні витрат	↔ принцип мотивованості
	управління витратами по всіх стадіях виробничого циклу виготовлення продукції і на всіх стадіях життєвого циклу товару	↔ принцип безперервності
	недопущення зайвих витрат (використання методів нормативного обліку витрат і стандарт -кост)	↔ принцип контрольованості
	облік взаємозв'язку зміни величини витрат з якістю виробленої продукції	↔ принцип органічності
	удосконалення інформативної бази про формування величини витрат	↔ принцип систематизації
Ясінська А.І. [4, с. 22]	широке впровадження ефективних методів зниження витрат	↔ принцип мінімізації витрат
	застосування системного підходу до управління витратами	↔ принцип системності
	взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом	↔ принцип комплексності
	відповідність системи обліку завданням управління витратами	↔ принцип узгодженості
	аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети	↔ принцип гнучкості
	повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат	↔ принцип систематизації
	застосування ефективних методів зниження витрат	↔ принцип мінімізації витрат
	стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат	↔ принцип мотивованості
оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів	↔ принцип контрольованості	
забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення	↔ принцип науковості	

Сутність процесу управління витратами на утримання і розвиток персоналу полягає у виконанні певних функцій, що безпосередньо сприяють його реалізації та є невід'ємними складовими цього процесу. Тому ефективність управління витратами на утримання і розвиток персо-

налу залежить саме від функціонального наповнення цього процесу.

Враховуючи той факт, що управління витратами на утримання і розвиток персоналу є складовою процесу управління витратами, детально проаналізуємо існуючі функції управління витратами (табл. 2).

Аналіз табл. 1 дозволяє зробити наступний висновок: більша частина вчених-науковців зараховують до функцій управління витратами класичні функції управління: планування, організацію, мотивацію, контроль та регулювання. Але підприємству необхідно враховувати досягнення певної мети управління витратами, тому деякі автори [5], розглядаючи управління витратами з погляду теорії менеджменту, включають елементи управлінських рішень (аналіз, облік, калькулювання, нормування витрат).

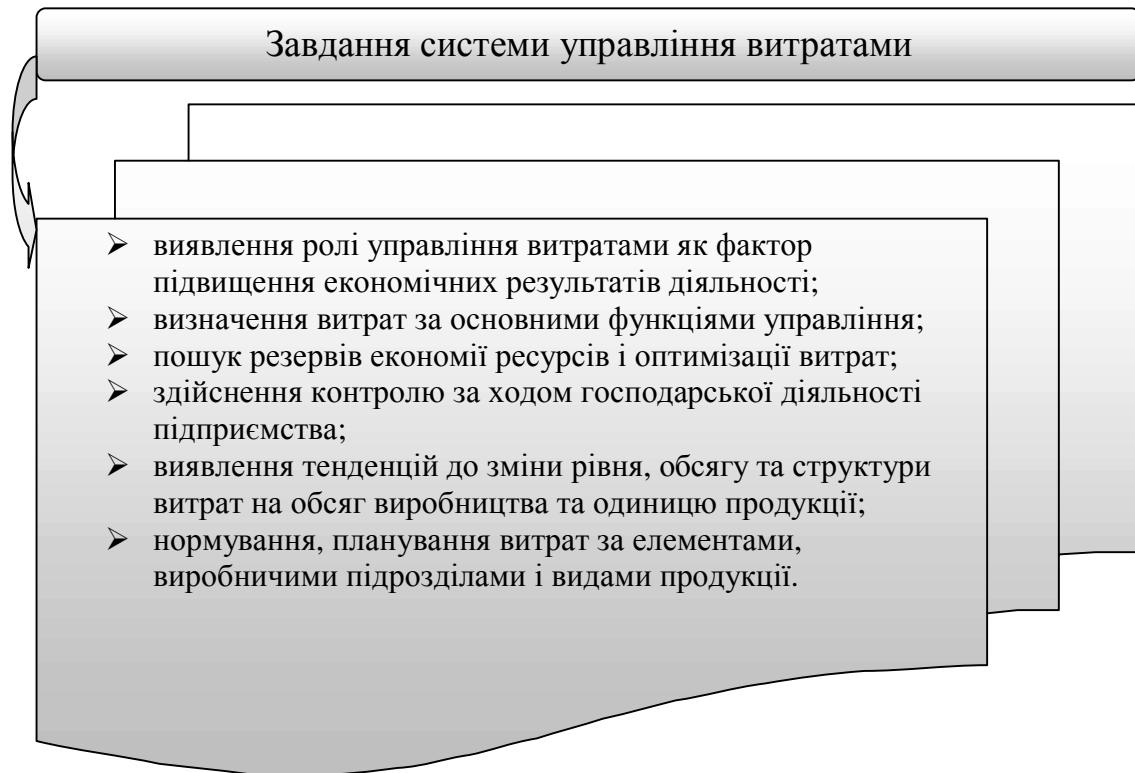


Рис. 1. Завдання системи управління витратами [3, с. 19]

Слід акцентувати, що майже на всіх українських виробничих підприємствах управління витратами на утримання і розвиток персоналу здійснюється різними структурними підрозділами у межах своєї компетенції, що ускладнює проведення обліку, комплексної оцінки та оптимізації витрат на утримання і розвиток персоналу. У зв'язку з цим, створення єдиної системи обліку витрат на утримання і розвиток персоналу особливо важливо, тому що її функції не обмежуються тільки урахуванням витрат регламентованих в нормативних документах.

Процес управління витратами на утримання і розвиток персоналу на відміну від загального управлінського процесу, хоч і складається з загальновідомих елементів (планування, організація, мотивація, контроль та координація), але носить принципово безперервний характер, оскільки постійно знаходиться під тиском низки зовнішніх та внутрішніх чинників змінного характеру впливу. Особливість їх полягає в тому, що їх дія поширюється на весь процес управління. Таким чином, в процесі планування та організації раціонального управління витратами на утримання і розвиток персоналу підприємству необхідно проводити оцінку впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Узгоджене виконання всіх функцій є необхідною умовою реалізації результативного процесу управління витратами на утримання і розвиток персоналу, метою якого є оптимізація витрат, та запорукою успішної діяльності підприємства. У свою чергу, під оптимізацією витрат на персонал необхідно розуміти не їх скорочення, а доцільну зміну, що включає у себе і зниження, і збільшення, і перерозподіл.

Таблиця 2

Узагальнення підходів до визначення функцій управління витратами (узагальнено автором)

Гришко Н. В. [6]	Давидович І.Є. [3, с. 18]	Іванюта П. В., Лугівська О. П. [7, с. 63]	Карпова Т.П. [8, с. 55]	Лебедєва В. Г. [9]	Плоха О. Б. [10]	Серебрянников Г.Г. [11]	Турило А. М. [12]	Череп А.В. [13]	Сутність функції
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
планування витрат	прогнозування та планування	планування	планування, нормування, прогнозування	прогнозування та планування	прогнозування та планування	планування і розрахунок (калькулювання) витрат	планування витрат	планування	Планування здійснюється з метою прийняття рішень про напрямки формування, розмір, джерела покриття та визначення можливостей оптимізації витрат
організаційні системи, що надає дані про витрати	організація	організація	організація	організація	організація	організація обліку витрат за об'єктами обліку і центрами відповідальності	організація обліку витрат	організація	В рамках функції організації встановлюється, хто, в які терміни, з використанням якої інформації, якими інструментами управління витратами на персонал в структурі підприємства
мотивація персоналу з метою пошуку шляхів зниження витрат	активізація та стимулювання	мотивація		активізація та стимулювання	мотивація (стимулювання)	формування системи мотивації	формування системи мотивації	мотивація	Функція мотивації спрямована на зацікавлення працівників в оптимізації витрат та активізацію їх діяльності

Продовження табл. 2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	координація та регулювання	координація, адаптація	регулювання	координація та регулювання	координація та регулювання			координація	Координація і регулювання витрат дозволяють підприємству уникнути зриву у виконанні запланованого економічного результату діяльності за умови проведення порівняння фактичних витрат із запланованим рівнем, визначення відхилень і вживання оперативних заходів з ліквідації розбіжностей
контроль і аналіз витрат	облік і аналіз	облік, аналіз, контроль	облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль	облік і аналіз	контроль (облік та аналіз)	контроль витрат за центрами відповідальності	контроль за рівнем витрат	контроль	Облік необхідний для підготовки інформації при ухваленні правильних рішень. Аналіз будується на основі інформації обліку, звітності, планів, прогнозів. Контроль як завершальний процес обліку і аналізу, який спрямовує діяльність підприємства на виконання встановлених завдань, що дозволяє розкривати і усувати виникаючі відхилення.



Рис. 2. Процес управління витратами на утримання і розвиток персоналу

ВИСНОВКИ

Таким чином, фундаментальним базисом управління витратами на утримання і розвиток персоналу, на думку дисертанта, є визначення та обґрунтування принципів та функцій управління. Витрати на утримання і розвиток персоналу мають великий потенціал для оптимізації, тому потребують ефективного управління, яке, у свою чергу, характеризується такими ознаками, як: цілеспрямованість (оптимізація рівня витрат персонал та забезпечення максимального доходу); складність (наявність значної кількості функціональних процесів та елементів); гнучкість (приспособлення до змін впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища); керованість (можливість змін у функціональному розрізі в залежності від потреб підприємства). Їх врахування дозволить підвищити лояльність персоналу, утримати найкращих працівників, розвинути стратегічні компетенції, поліпшити структуру ризиків, вивільнити грошові кошти на розвиток персоналу тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием : стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Лучковский. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
2. Гончарова Э. А. Управление затратами и результатами деятельности предприятия: учебное пособие / Э. А. Гончарова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 82 с.
3. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. Посібн. / І. Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.
4. Ясінська А. І. Системно-орієнтоване управління витратами машинобудівного підприємства / Спеціальність 08.00.04. - Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування). – Львів, 2011.
5. Турило А. М. Управління витратами підприємства: навч. посібн. для вищих навчальних закладів / А. М. Турило, Ю. В. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 118 с.
6. Гришко Н. В. Использование анализа стратегического позиционирования в управлении конкурентоспособными затратами промышленных предприятий / Н. В. Гришко // Економіка промисловості. – 2010. - № 4(47). – С. 163–171.
7. Іванюта П. В. , Лувівська О. П. Управління ресурсами і витратами: Навч. посіб / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с.
8. Карпова Т. П. Управленческий учет. – М.: Аудит – ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
9. Лебедев С. С. Роль тренінгу у формуванні професійних і особистісних компетенцій працівника сучасного промислового підприємства / С. С. Лебедев // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - № 5. – С. 35–39.
10. Плоха О. Б. Управління витратами : конспект лекцій / О. Б. Плоха. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 152 с.
11. Серебренников Г. Г. Управление затратами на предприятии : учебное пособие / Г. Г. Серебренников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
12. Турило А. М. Управління витратами підприємства: навч. посібн. для вищих навчальних закладів / А. М. Турило, Ю. В. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 118 с.
13. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання: монографія/ А. В. Череп. – Ч. І. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.

УДК 338

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ*Прохорова В.В., Грішна К.О.*

У статті виконано аналіз існуючих методів контролінгу, за результатами якого встановлено взаємозв'язок методів оперативного і стратегічного контролінгу на підприємстві, а також важливість організаційного, методичного та інформаційного забезпечення.

Ключові слова: *контролінг, система контролінгу, служба контролінгу, методи контролінгу, стратегічний і оперативний контролінг, кризовий стан підприємства.*

У сучасних ринкових умовах найбільш ефективним способом забезпечення високого рівня конкурентоспроможності є якісне вдосконалення та впровадження моделі стратегічного керування діяльністю підприємства. Впровадження принципів антикризового управління вимагає перетворення методів планування, аналізу та контролю діяльності підприємства. За таких умов стає неможливим проведення управління без контролінгу, який займає особливе місце в управлінні сучасним підприємством. Важливим є аналіз існуючих методів контролінгу для удосконалення існуючої системи контролінгу на сучасних підприємствах.

Дослідженням поняття контролінгу, його сутності, концепцій, інструментарію та методів присвячені праці вчених: Д. Хана [1], Х. Фольмута [2], Л. Малишевої [3], О. Дедов [4], К. Друрі [5], С. Данілочкіна [6], О. Кармінського [7], М. Пушкаря [8].

Термін «контролінг» походить від англійського «to control» - контролювати, управляти, регулювати. Єдиного визначення поняття «контролінг» як у вітчизняній так і в іноземній літературі немає.

Кармінський А. М., Фалько С. Г. відзначають, що контролінг – філософія та образ мислення керівників, орієнтовані на ефективне використання ресурсів і розвиток підприємства у довгостроковій перспективі [7].

Контролінг можна також охарактеризувати як систему визначення цілей, прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення цих цілей, а також перевірки того, наскільки успішно виконані поставлені цілі, тобто контролінг є системою спостереження та вивчення економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою; це система, зорієнтована на майбутній розвиток підприємства [9].

У сучасному менеджменті цілі підприємства поділяють на дві групи: оперативні (короткострокові) і стратегічні (довгострокові, перспективні). Тому контролінг дозволяє здійснювати постійний контроль за досягненнями як стратегічних, так і оперативних цілей діяльності підприємства. Отже, до контролінгу як системи належать два основних аспекти: стратегічний і оперативний [9].

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Метод контролінгу — це система прийомів та способів, за допомогою яких вивчається та розкривається суть предмета [10].

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. До перших методів належать такі, як спостереження, порівняння, групування, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування. До основних специфічних методів контролінгу належать: аналіз точки беззбитковості, бенчмаркінг, вартісний аналіз, портфельний аналіз, SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць), ABC-аналіз, методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції тощо) [10], які в свою чергу, як показано на рис. 1, можна класифікувати за часовою орієнтацією досягнення цілей – короткострокові (оперативний) чи довгострокові (стратегічний) перспективи.

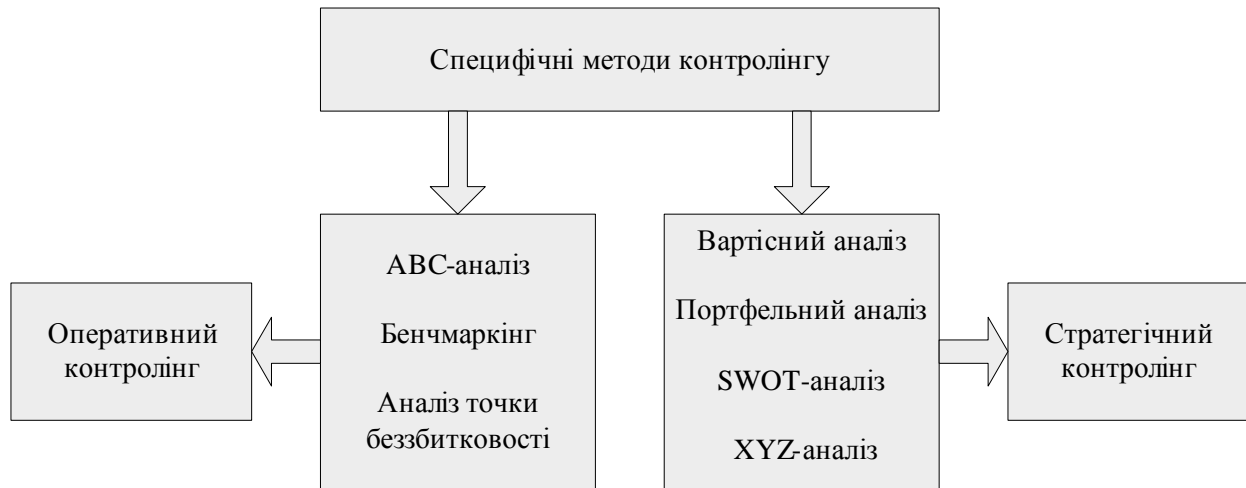


Рис.1.Взаємозв'язок методів оперативного і стратегічного контролінгу

Використовуючи методи контролінгу підприємство має змогу об'єктивно проаналізувати та спрогнозувати внутрішню діяльність, так і вчасно і оперативно відреагувати на зовнішні чинники, які впливають на діяльність підприємства. Визначити слабкі та сильні сторони, можливості і ризики підприємства, його підрозділів та окремих видів продукції. Проаналізувати діяльність основних конкурентів та функціональні характеристики продукції, що виробляється. Оцінити діяльність та сформулювати подальші цілі та стратегії, які забезпечать у майбутньому продуктивність та розвиток підприємства.

В умовах постійної мінливості зовнішнього середовища на перше місце виходить якісне прогнозування і планування, а також питання фінансового забезпечення діяльності підприємств. Систему контролінгу можна розглядати як один із методів антикризового управління підприємством.

Кризовий стан підприємства – це незапланований, небажаний, обмежений за часом процес, який може істотно перешкодити або навіть призвести підприємство до банкрутства.

Для того, щоб завчасно попередити кризову ситуацію на підприємстві або знешкодити її негативні наслідки, розробляють методи антикризового управління. Таких методів є досить багато, але до основних методів належать: моніторинг, контролінг, внутрішня та зовнішня санація, диверсифікація та реструктуризація.

Типовими для кризового стану є два варіанти виходу з нього: ліквідація підприємства або успішне подолання кризи. Своєчасно розпізнання симптомів кризового стану є основою для розробки заходів щодо запобігання або пом'якшення негативних наслідків кризи – антикризового управління підприємством. Проте потреба в антикризовому управлінні виникає не тільки при сталому економічному розвитку підприємства, але й при здійсненні структурних зрушень відповідно до світових тенденцій економічного та науково-технологічного процесів. Першим найпродуктивнішим методом, за допомогою якого можна вчасно попередити кризове явище на підприємстві є контролінг.

Система раннього попередження та реагування - це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні ризики, які можуть насуватися на підприємство як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища. Система раннього попередження та реагування доцільно впроваджувати на підприємствах з метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, та розробки антикризових заходів. Прогнозування банкрутства є одним із головних завдань системи раннього попередження та реагування.

Найбільшими перевагами застосування сучасних методів контролінгу є можливість консолідації великої кількості інформації з усіх відділів підприємства, групування відповідних даних залежно від поставлених завдань. Усі ці методи дають змогу упорядкувати виробничі процеси, мінімізувати часові втрати, пришвидшити на основі аналізу отриманих даних процес прийняття управлінських рішень.

ВИСНОВКИ

Впровадження антикризового управління вимагає вдосконалення існуючих методик планування, аналізу і контролю діяльності сучасних підприємств, а найбільш ефективним інструментом, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства є система контролінгу. Очевидним є те, що в Україні є необхідність розвитку контролінгу і його впровадження в діяльність підприємств як самостійної складової системи управління. Система контролінгу є чинником підвищення рівня економічної ефективності діяльності підприємства.

Впровадження контролінгу та визначення його місця у системі управління підприємством дозволяє у подальших дослідженнях перейти до формування якісних підходів здійснення контролінгу на вітчизняних підприємствах, а у разі необхідності – до вдосконалення існуючого інструментарію контролінгу.

Методи контролінгу відіграють важливу роль у діяльності сучасних підприємств. Застосування методів дає змогу швидко відреагувати на зміни внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на діяльність підприємства, спрогнозувати та спланувати подальші шляхи розвитку підприємства та виявити перешкоди у досягненні поставлених цілей, оптимізувати та налагодити процес виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем.; Под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
2. Фолльмут Х. Контроллинг от А до Я. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 240 с.
3. Мальшева Л. Контроллинг на предприятии // Открытые системы. – 2005. – №1–2
4. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет. – М.: Юнита-Дана, 2007. – 1424 с.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2002. – 297 с.
7. Карминский А. М., Фалько С. Г. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
8. Пушкар, М. С. Контролінг - інформаційна підсистема стратегічного менеджменту [Текст] : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
9. Сторожик М. І., Голубятнікова Н. В. Контролінг: Навч. посіб. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 212 с.
10. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

Региональная экономика

УДК 336.1: 332.1 (477)

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВНЕ АР КРЫМ

Блажевич О.Г., Усков И.В.

В статье анализируются особенности реализации бюджетной политики на уровне бюджетов АР Крым. Разрабатываются мероприятия по оптимизации бюджетной политики в условиях фискальной децентрализации.

Ключевые слова: бюджетная политика, доходы и расходы местных органов власти, фискальная децентрализация, местные органы власти, налоговый потенциал.

В условиях бюджетно-налоговой децентрализации происходит повышения эффективности реализации местной бюджетной политики на уровне административно-территориальных единиц. С помощью бюджетной политики происходит увеличение налогового потенциала территорий, оптимизация системы межбюджетных отношений, повышение качественных параметров предоставления социальных услуг на местном уровне.

На основе реализации бюджетной политики в экономически развитых европейских странах происходит финансово самодостаточное развитие регионов, увеличение объёмов инвестиций, инновационная трансформация отраслей экономики, социальной сферы. Качественные показатели в бюджетной и социально-экономической сферах служат основой для определения эффективности и обоснованности реализации бюджетной политики.

В отличие от экономически развитых стран в Украине отсутствует эффективная бюджетная политика, что способствует усилению фискальных дисбалансов на уровне административно-территориальных единиц, снижению уровня их финансового потенциала. Местная бюджетная политика в Украине в основном направлена на выравнивания доходной базы территорий, не способствует стимулированию роста бюджетного потенциала административно-территориальных единиц.

Отдельным аспектам реализации бюджетной политики на государственном уровне посвящены труды: Придачук М.П.[1], Ивановой О.Б.[2], Барановой И.В.[3], Луниной И.О.[4], Павлюк К.В.[5], Бондарук Т.Г.[6], Кириленко О.П.[7].

При этом, несмотря на определённые работы в области реализации бюджетной политики, требуются дальнейшие исследования направленные на определения эффективности и результативности реализации бюджетной политики на уровне административно-территориальных единиц Украины.

Целью статьи является анализ реализации бюджетной политики на уровне АР Крым, разработка рекомендаций по повышению эффективности её реализации в условиях проводимой бюджетно-налоговой децентрализации.

Анализ реализации бюджетной политики за период 2010-2012 годов на уровне АР Крым показывает, что происходит увеличение доходной базы сводного бюджета Республики. Среди доходов бюджетов АР Крым наибольшую долю занимают неналоговые поступления, доля которых в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличилась на 26,9%, а в 2012 году по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 6,54% и составила в отчетном периоде 50,1%. Доля доходов от операций с капиталом имела тенденцию к увеличению. Так, в 2011 году по сравнению с 2010 годом поступления увеличились на 2,9%, а в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличились на 4,9% и составила в отчетном году 11,4%. (табл. 1.).

Происходит увеличение налоговых поступлений как в 2011 году, так и в 2012 году. В 2011 году по сравнению с 2010 годом налоговые поступления увеличились за счет налогов на доходы, налогов на прибыль, налогов на увеличение рыночной стоимости. Следует отметить, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом наблюдается уменьшение поступлений сборов за специальное ис-

пользование природных ресурсов и налогов на собственность. Наибольшее влияние на увеличение налоговых поступлений в анализируемых периодах оказало рост налогов на доходы, налогов на прибыль, налогов на увеличение рыночной стоимости. При этом за исследуемый период происходит увеличение межбюджетных трансфертов, что обусловлено неэффективностью осуществления бюджетного регулирования.

Таблица 1.

Анализ доходов сводного бюджета АР Крым за 2010-2012 гг., грн.*

№	Доходы	2010	2011	2012	Абсолютное изменение		Относительное изменение	
					2011 - 2010	2012 - 2011	2011 / 2010	2012 / 2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Налоговые поступления	1328363,4	1470024,8	1870149,0	141661,4	400124,2	110,664	127,219
	Налог на доходы, налоги на прибыль, налоги на увеличение рыночной стоимости	454900,7	520111,9	578635,5	65211,3	58523,5	114,335	111,252
	Налоги на собственность	31099,8	6250,1	5375,1	-24849,7	-875,1	20,097	85,999
	Сборы за специальное использование природных ресурсов	113602,2	24999,6	33324,1	-88602,6	8324,5	22,006	133,299
	Внутренние налоги на товары и услуги	728760,7	907996,8	1243109,0	179236,1	335112,2	124,595	136,907
2	Неналоговые поступления	322192,4	347564,6	380060,1	25372,2	32495,5	107,875	109,349
	Доходы от собственности и предпринимательской деятельности	7537,8	17810,1	33921,7	10272,3	16111,6	236,277	190,463
	Административные сборы и платежи, доходы от коммерческой и побочной продажи	11610,2	69470,9	69308,5	57860,7	-162,4	598,360	99,766
	Собственные поступления бюджетных учреждений	299110,4	256078,9	274137,1	-43031,5	18058,2	85,614	107,052
3	Доходы от операций с капиталом	36015,6	29976,9	64414,3	-6038,7	34437,4	83,233	214,880
	Поступления от продажи основного капитала	6438,4	0,3	25955,0	-6438,1	25954,7	0,005	ув.
	Поступления от продажи земли и нематериальных активов	29577,1	17624,3	38459,3	-11952,8	20834,9	59,588	218,217
4	Целевые фонды	26409,4	0,0	0,0	-26409,4			
	Сбор за загрязнение окружающей природной среды	26409,4	0,0	0,0	-26409,4			
	ИТОГО ДОХОДОВ:	1712980,7	1847566,3	2314623,3	134585,6	467057,0	107,857	125,280
	Официальные трансферты из Государственного бюджета Украины	2077444,5	2776299,5	2814044,0	698855,0	37744,5	133,640	101,360
	От органов государственного управления	2056993,5	2776299,5	2514044,0	719306,0	-262255,5	134,969	90,554
	Дотации	209343,4	190302,1	425804,9	-19041,3	235502,8	90,904	223,752
	Субвенции	1847650,1	2585997,4	2388239,1	738347,3	-197758,3	139,961	92,353
	ВСЕГО ДОХОДОВ	3790425,2	4623865,8	5128667,3	833440,6	504801,5	121,988	110,917

Доля неналоговых поступлений за исследуемый период 2010-2012 годов увеличивается, что обусловлено ростом собственных поступлений бюджетных учреждений, доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Доходы от операций с капиталом имеют тенденцию к увеличению за анализируемый период. Увеличение доли доходов от операций с

капиталом за период 2010-2012 годов может быть объяснено ростом продажи земли несельскохозяйственного значения, особенно, на южном и восточном побережье АР Крым. На основе проведенного анализа установлено, что наибольшую долю в структуре налоговых и неналоговых поступлений занимают следующие источники доходов (рис. 1 и 2).

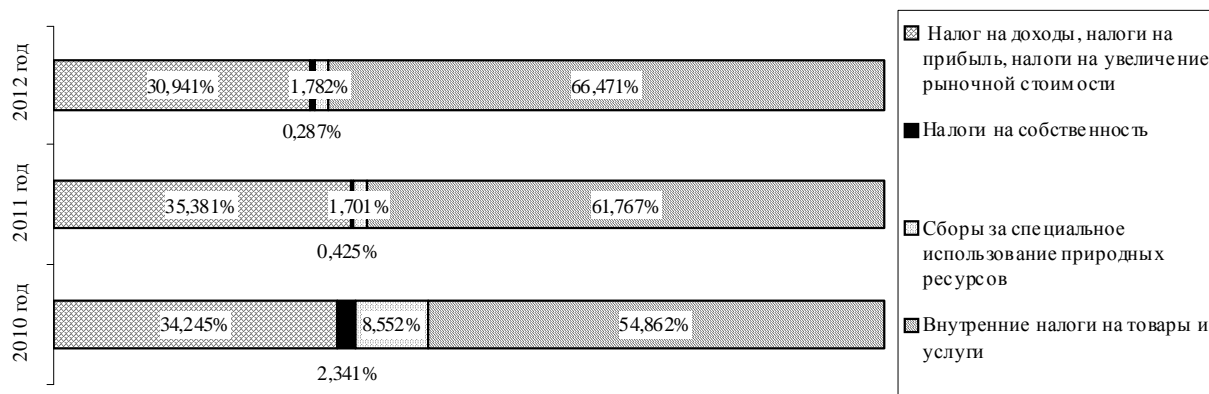


Рис. 1. Структура налоговых поступлений (Рассчитано на основе [8]).

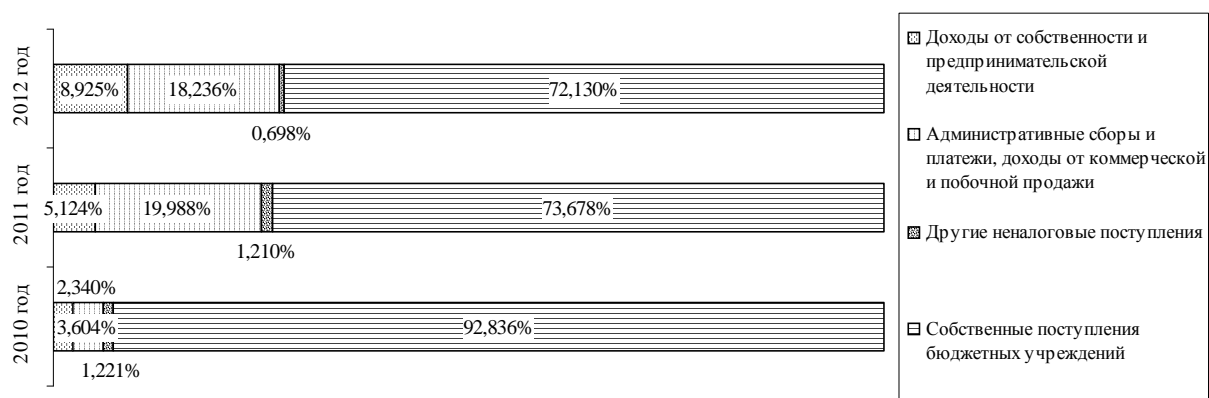


Рис. 2. Структура неналоговых поступлений (Рассчитано на основе [8]).

Из рис 1, 2 видно, что в структуре налоговых поступлений наибольшую долю занимают внутренние налоги на товары и услуги, доля которых из года в год увеличивается. В 2012 году они занимали 66,5% налоговых поступлений общего фонда бюджета АРК. Остальной бюджет занимают сборы за специальное использование природных ресурсов и налоги на доходы, налоги на прибыль, налоги на увеличение рыночной стоимости. В структуре неналоговых поступлений общего фонда за 2010-2012 гг. значительную долю занимают собственные поступления бюджетных учреждений.

Проведенные исследования, по формированию доходных источников бюджета АР Крым показали, что на уровне этого бюджета прослеживаются тенденции к увеличению доли этих источников (в основном налоговых поступлений), при росте доли межбюджетных трансфертов. Рост межбюджетных трансфертов обусловлен не только снижением доходных поступлений бюджета АР Крым, но также постоянным ростом расходной части бюджета, возрастанием потребностей в удовлетворении общественных благ в АР Крым.

Основными факторами увеличения межбюджетных трансфертов на уровне бюджета АР Крым, районных бюджетов и бюджетов местного самоуправления выступает отсутствие реальных источников собственных доходных поступлений, переданных в распоряжение местных бюджетов при наличии необоснованного разграничения расходных полномочий между различными уровнями этих бюджетов.

Основные бюджетообразующие налоги и сборы сначала изымаются в значительных объемах у местных бюджетов, а затем недостающие объемы финансовых ресурсов местным бюджетам покрываются за счёт необоснованного предоставления межбюджетных трансфертов. Такие основные налоговые поступления и сборы местных бюджетов всех уровней как налог с доходов физических лиц и плата за землю, единый налог, плата за торговый патент, налог с

владельцев транспортных средств, закреплённые за местными бюджетами в соответствии с Бюджетным кодексом Украины не решают проблем местных органов власти по финансированию всего комплекса возложенных на них задач.

В результате возникают проблемы, обусловленные не только с недофинансированием комплекса мероприятий связанных по развитию рекреационного, сельскохозяйственного, промышленного, потенциала АР Крым, но и решения текущих задач на уровне местных бюджетов, в частности, ремонта дорог, жилья, благоустройство территорий, поддержка коммунальной системы.

Проведённые исследования позволили выявить определённые проблемы на уровне местных бюджетов по осуществлению финансирования расходов. Несмотря на преобладание социально направленных статей в расходах местных бюджетов на уровне сводного бюджета АР Крым происходит сокращение большинства групп этих расходов, по причине, с одной стороны, отсутствия надёжных и значимых источников доходных поступлений, с другой, в результате отсутствия критериев разграничения расходных полномочий между государственным и местными бюджетами (таб.2.)

Таблица 2

Анализ расходов сводного бюджета АР Крым за 2010-2012 гг., грн.*

Наименование расходов	годы			Абсолютное изменение		Относительное изменение	
	2010	2011	2012	2011 - 2010	2012 - 2011	2011 / 2010	2012 / 2011
1	2	3	4	5	6	7	8
Государственное управление	169680,9	182146,6	191027,2	12465,7	8880,5	107,347	104,875
Функционирование представительной власти	39668,2	40342,5	40312,3	674,3	-30,2	101,700	99,925
Функционирование исполнительной власти	130012,7	141804,2	150714,9	11791,4	8910,7	109,069	106,284
Образование	550100,2	570383,4	663202,4	20283,3	92819,0	103,687	116,273
Охрана здоровья	654444,6	591602,7	742646,4	-62841,9	151043,8	90,398	125,531
Социальная защита и социальное обеспечение	105036,7	108144,4	132638,8	3107,7	24494,4	102,959	122,650
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,0	0,0	457,5	0,0	457,5		
Культура и искусство	125882,4	129760,9	149953,2	3878,5	20192,3	103,081	115,561
Средства массовой информации	3695,8	4823,3	4936,4	1127,5	113,2	130,506	102,346
Физкультура и спорт	19766,4	19265,6	22903,7	-500,8	3638,1	97,466	118,884
Строительство	574264,5	798919,2	109382,2	224654,7	-689537,0	139,120	13,691
Сельское и лесное хозяйство, рыбное хозяйство и охота	8,5	0,0	3714,2	-8,5	3714,2		
Транспорт	71030,4	87966,6	86009,4	16936,1	-1957,1	123,843	97,775
Услуги, связанные с экономической деятельностью	132542,2	240198,5	392519,2	107656,2	152320,7	181,224	163,415
Связанные с экономической деятельностью, - всего	132117,1	239104,0	391640,0	106986,8	152536,0	180,979	163,795
Обслуживание долга	0,0	9670,2	19256,8	9670,2	9586,6		199,136
Целевые фонды и расходы по охране окружающей природной среды	27048,4	5677,4	17452,5	-21371,0	11775,1	20,990	307,402
Расходы, не отнесенные к основным группам	2901,3	1166,3	1320,9	-1735,0	154,7	40,199	113,262
ИТОГО РАСХОДОВ:	2436402,2	2749724,9	2537852,5	313322,7	-211872,3	112,860	92,295
Официальные трансферты	1354867,2	1846122,1	2491683,6	491255,0	645561,4	136,259	134,969
Средства, которые передаются из общего фонда в бюджет развития специального фонда	20451,0	0,0	0,0	-20451,0	0,0		
ВСЕГО РАСХОДОВ:	3811720,4	4595847,0	5029536,1	784126,7	433689,1	120,571	109,437

*Рассчитано на основе [8].л. 2).

Эти комплексные проблемы не способствуют улучшению системы местных финансов Украины, обеспечению социально-экономического развития всех регионов страны. Как в регионах-донорах, так и регионах-реципиентах наблюдается неэффективное финансирование сферы образования, здравоохранения, социальной защиты и социального обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства. Отсутствуют реальные бюджетные программы по поддержке промышленного потенциала, сельского хозяйства, энергетики, транспорта, рекреационной сферы, малого и среднего предпринимательства.

Принятый Бюджетный кодекс Украины лишь разграничивает расходы, которые учитываются и не учитываются при определении межбюджетных трансфертов, в то время как распределения расходов, по сути, носит формальный характер и не обеспечивает эффективного разграничения расходных функций между уровнями бюджетов.

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что общая сумма расходов с каждым годом увеличивались. В 2011 году по сравнению с 2010 годом они увеличились на 784126,7 грн., а в 2012 году по сравнению с 2011 годом – на 433689,1 грн. Расходы на охрану здоровья были уменьшены в 2012 году на 62841,9 грн., но увеличены в 2012 году на 151043,8 грн. Увеличились расходы на образования как в 2011 году, так и в 2012 году. В 2011 году они были увеличены на 20283,3 грн., а в 2012 году – на 92819,0 грн.

За исследуемый период увеличивались расходы на услуги, связанные с экономической деятельностью. В 2011 году по сравнению с 2010 годом они увеличились на 107656,2 грн., а в 2012 году расходы увеличились на 152320,7 грн. Расходы на строительство были увеличены в 2011 году, но уменьшены на 689537,0 грн. в 2012 году по отношению с 2011 годом. Также, наблюдалась тенденция к росту расходов на транспорт, сельское и лесное хозяйство.

Увеличение межбюджетных трансфертов в доходах и расходах сводного бюджета АР Крым обусловлено неэффективностью реализации бюджетной политики, отсутствием эффективной системы горизонтальных межбюджетных отношений. Так, в 2011 году дотации выравнивания уменьшились на 19041,3 грн., по сравнению с 2010 годом. Это обусловлено увеличением объема доходов на уровне сводного бюджета АР Крым, в связи с изменениями в бюджетном законодательстве, способствующее увеличению налогового потенциала административно-территориальных образований (табл. 3).

В 2012 году по сравнению с 2011 годом дотации увеличились на 235502,8 грн., что обусловлено объективными причинами, связанными с несбалансированностью доходной и расходной частей бюджета АР Крым. Увеличение субвенций за исследуемый период обусловлено реализацией государственных социальных программ. Увеличение экономических субвенций обусловлено необходимостью реализации инвестиционных проектов на уровне АР Крым.

Проведённые исследования показывают, что на уровне АР Крым несмотря на принятие нового Бюджетного кодекса Украины наблюдается негативные тенденции на увеличение межбюджетных трансфертов, при сокращении доходных источников поступлений. Это обусловлено неэффективностью реализации бюджетной политики, и в совокупности всей системы местных финансов. В условиях трансформации экономики Украины необходимы комплексные мероприятия по улучшению реализации бюджетной политики на уровне административно-территориальных единиц.

Эффективное развитие механизма бюджетной политики должно предусматривать разработку системы этапов и мероприятий по её формирования и реализации на уровне административно-территориальных единиц. В Украине на местном уровне в настоящее время отсутствует эффективный механизм проведения бюджетной политики, что обуславливает разбалансированность местных бюджетов.

Таблица 3

Анализ структуры официальных трансфертов сводного бюджета АР Крым за 2010-2012 годов

Наименование статей	2010	Доля, %	2011	Доля, %	2012	Доля, %	Относительное изменение	
							2011 - 2010	2012 - 2011
Дотации	209343,4	10,077	190302,1	6,855	425804,9	15,131	-3,222	8,277
Дотация выравнивания	138201,9	6,652	53230,1	1,917	164843,7	5,858	-4,735	3,941
Дополнительная дотация на выравнивание финансовой обеспеченности местных бюджетов	37041,5	1,783	77533,2	2,793	47115	1,674	1,010	-1,118
Дополнительная дотация на осуществление полномочий, установленных Законом Украины "Об утверждении Конституции Автономной Республики Крым"	34100	1,641	34100	1,228	34100	1,212	-0,413	-0,016
Прочие дотации			25438,8	0,916	179746,2	6,387	0,916	5,471
Субвенции	1847651,12	88,939	2585997	93,145	2388239	84,869	4,207	-8,277
Субвенция на выплату помощи семьям с детьми, малообеспеченным семьям, инвалидам с детства, детям-инвалидам и временной государственной помощи детям	1038465,092	49,988	1290748	46,492	1544593	54,889	-3,496	8,397
Субвенция на предоставление льгот и жилищных субсидий населению на оплату электроэнергии, природного газа, услуг тепло-, водоснабжения и водоотведения, квартирной платы, вывоза бытового мусора и жидких нечистот	149684,7624	7,205	192875,3	6,947	207954,7	7,390	-0,258	0,443
Субвенция на предоставление льгот по услугам связи и другим предусмотренным законодательством льготам (кроме льгот на получение лекарств, зубопротезирование, оплату электроэнергии, природного и сжиженного газа на бытовые нужды, твердого и жидкого печного топлива, услуги тепло-, водоснабжения и водоотведения, квартирной платы) (содержание домов и сооружений, придомовых территорий), вывоза бытового мусора и жидких нечистот) и компенсацию за льготный проезд отдельных категорий граждан	77013,74147	3,707	80114,74	2,886	93858,9	3,335	-0,821	0,450
Субвенция на предоставление льгот и жилищных субсидий населению на приобретение твердого и жидкого печного топлива и сжиженного газа	14158,99008	0,682	15843,79	0,571	23867,21	0,848	-0,111	0,277
Субвенция на выплату государственной социальной помощи на детей-сирот и детей, лишенных родительского попечения, денежного обеспечения родителям-воспитателям и приемным родителям за предоставление социальных услуг в детских домах семейного типа и приемных семьях по принципу "деньги ходят за ребенком"	11159,72457	0,537	13474,98	0,485	18031,2	0,641	-0,052	0,155
Прочие субвенции	321431,2625	15,472	992940,9	35,765	491361	17,461	20,292	-18,304
Средства, полученные из общего фонда в бюджет развития специального фонда	20451	0,984					-0,984	
ВСЕГО	2077445,52	100,000	2776300	100,000	2814044	100,000	0,000	0,000

*Расчитано на основе [8]

На основе анализа формирования и реализации бюджетной политики на местном уровне осуществлена разработка основных направлений по повышению эффективности её функционирования. Так, совершенствование бюджетной политики в области доходов должно предусматривать:

- усиление бюджетно-налоговой децентрализации, обеспечение финансовой самостоятельности органов местного самоуправления;
- закрепление за местными органами власти бюджетобразующих налогов и сборов;
- повышение эффективности функционирования коммунальных предприятий на местном уровне и на основании этого увеличения доходных поступлений в местные бюджеты;
- снижение налоговой нагрузки на все отрасли экономики на уровне административно-территориальных единиц;
- создание экономических стимулов по развитию собственного налогового потенциала территорий, увеличения объёма государственных инвестиций по поддержки приоритетных отраслей экономики на местном уровне;
- внедрение системы оценки качества управления финансами местных органов власти.

Улучшение бюджетной политики в области расходов должно предусматривать:

- развитие механизма программно-целевого метода планирования на местном уровне;
- введение реестра расходных обязательств, повышение прозрачности и общественной подконтрольности системы тендерных закупок на местном уровне;
- оптимизацию количества бюджетных учреждений в области образования, здравоохранения, социальной защиты, функционирующих на уровне административно-территориальных единиц;
- создание эффективной системы мониторинга над целевым и эффективным использованием финансовых ресурсов на уровне административно-территориальных образований.

Совершенствование бюджетной политики в области межбюджетных отношений должно предусматривать:

- внедрение объективных показателей (индекса налогового потенциала территорий, совокупного индекса расходов) при распределении межбюджетных трансфертов;
- создание фондов финансовой и инвестиционной поддержки на местном уровне, способствующих развитию системы горизонтальных межбюджетных отношений;
- разработку эффективного механизма бюджетного регулирования социально-экономического развития территорий.

Совершенствование бюджетной политики в области управления должно предусматривать:

- разработку эффективной системы показателей оценки финансовой устойчивости бюджетов местных органов власти;
- повышение эффективности бюджетного учёта и отчетности на местном уровне;
- создание обоснованной системы оценки бюджетных рисков на региональном и внутрирегиональном уровнях;
- создание эффективного механизма по обеспечению сбалансированности местных бюджетов.

ВЫВОДЫ

Предложенные мероприятия способствуют повышению качественных параметров реализации бюджетной политики в регулировании и стимулировании развития финансового потенциала территорий, удовлетворении минимальных социальных потребностей населения на уровне всех регионов страны, снижении необоснованного распределения централизованной финансовой и инвестиционной помощи между уровнями бюджетов.

Эффективная бюджетная политика региона должна способствовать становлению финансово самостоятельных административно-территориальных единиц, развитию программно-целевого метода планирования, созданию обоснованной системы оценки качества управления местными финансами, бюджетами в условиях трансформации экономики Украины, усиления бюджетно-налоговой децентрализации.

Таким образом, повышение эффективности бюджетной политики на местном уровне следует

осуществлять на основе построения новой концепции по её формированию и реализации. В основу новой концепции развития бюджетной политики должны войти предложенные авторами комплексные мероприятия по трансформации бюджетной политики в условиях повышения финансовой устойчивости административно-территориальных единиц в Украине.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Придачук М.П. Межбюджетные отношения в РФ: учебное пособие / М.П. Придачук, М.С. Ломовцев. Волгоград: Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, 2005. – 187с.
2. Иванова О.Б. Бюджетная политика: региональный аспект: монография / О.Б. Иванова. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет, 2003. – 237с.
3. Баранова И.В. Оценка эффективности использования бюджетных средств: монография / И.В. Баранова. Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления, 2009. – 264с.
4. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584с.
5. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. – К.: Інститут економічного прогнозування – 2006. – 393с.
6. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія / Т.Г. Бондарук. – К.: НДФІ – 2009. – 608с.
7. Кириленко О. П. Місцеві бюджети в економічній системі держави: автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. д-ра економ. наук: спец 08.04.01 „Фінанси, грошовий обіг і кредит” / О.П. Кириленко. – К.: Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2002. – 32с.
8. О бюджете Автономной республики Крым за период 2010-2012 гг.: Постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: zakon4.rada.gov.ua

УДК 338.48(477.75):330.111.4:911.6

РАЙОНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО І ТУРИСТСЬКОГО КОМПЛЕКСУ.

Дишловий І.М., Прохорова О.В.

Розглянуто теоретичні підходи районування курортно-рекреаційних та туристських комплексів, запропоновані економістами. Виявлено основні фактори, що впливають на сучасний стан курортно-рекреаційних та туристських комплексів, до яких віднесено історичні особливості формування рекреаційного комплексу, політичні чинники і особливості національного планування. Запропоновано методологічний інструмент подальшого ефективного районування з використанням: індексу локалізації, індексу спеціалізації, коефіцієнта схожості галузевої структури, індекс середньогалузевої ефективності промислового виробництва обласних районів.

Ключові слова: економічне районування, санаторно-курортний, туристський комплекс, індекс локалізації, індексу спеціалізації.

Постановка проблеми. Об'єктом дослідження регіональної економіки є територіальні аспекти соціально-економічної системи, функціонування територіальних підсистем національ-

ної економіки, їх окремих елементів і взаємодії між ними, а також механізми управління. У регіональній економіці як науки використовуються різні методи дослідження: програмно-цільовий, балансовий, нормативний, методи соціологічних досліджень, економ-математичне моделювання. За останні десятиліття якісний підхід до обґрунтування економічного районування, який раніше був єдиним, почав доповнюватися кількісним. Але більш точні методи кількісного аналізу стали впроваджуватися лише порівняно недавно. Особливе місце серед цих методів займає територіальне районування з використанням статистичних і розрахункових (на перспективу) показників регіонального аналізу.

Територіальне районування - поділ територій за ступенем прояву одиничного фактора або їх сукупності з метою раціонального використання та управління. Економічний принцип розглядає район як спеціалізовану частину єдиного народногосподарського комплексу країни з певним складом допоміжних і обслуговуючих виробництв. Економічна ефективність спеціалізації району повинна оцінюватися як з точки зору встановлення найдоцільнішого територіального поділу праці у масштабі країни, так і з точки зору найбільш продуктивного використання наявних в районі ресурсів. В Автономній республіці Крим рекреаційний комплекс відіграє важливу роль в економіці регіону. Однак теоретичні підходи спеціалізації і диференціації курортних зон і туристичних центрів не знайшли ще належного місця у наукових дослідженнях економістів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Регіональна економіка туризму знаходиться в центрі уваги вчених, про що свідчать численні публікації: О.О.Бейдик [1], В.К. Євдокіменка [2], Н.М.Ветрової [3], Т.А.Ірисової [4], В.И.Колесник [5]. Т.И.Ткаченка [6], Н.М.Сажневої [7], В.А.Подсолонко [8] та багато інших. Набагато менше робіт економістів, пов'язаних з питаннями районування в сфері рекреації і туризму: Л.Г.Луцьянової Л. Р. [9], Т.Л. Миронової [10], І.В.Зорина, В.А.Квартальнова [11], С.Ю. Цьохли, [12], І.Ф. Карташевської [13] та ін. Питання методології регіонального економічного районування санаторно-курортних, туристських комплексів знаходяться в центрі уваги науковців, так як залишаються недостатньо вивченою темою і мають потребу в подальшому дослідженні.

Мета дослідження. Провести аналіз сучасних підходів регіонального економічного районування санаторно-курортних і туристських комплексів.

Завдання:

- розглянути теоретичні підходи районування курортно-рекреаційних та туристських комплексів, запропоновані економістами;
- виявити основні фактори, що впливають на сучасний стан курортно-рекреаційних і туристських комплексів;
- запропонувати методологічний інструмент подальшого ефективного районування.

Основний матеріал дослідження.

В даний час вчені-економісти використовують різні підходи в районуванні підприємств індустрії туризму і спеціалізації курортних регіонів. Наприклад, Т.Л. Міронова [10, 198] виділяє в рекреаційному комплексі Криму три зони: Південний берег Криму, де для лікування і відпочинку використовуються такі кліматичні курорти, як м.Ялта, м.Алушта, м.Алупка, смт.Гурзуф, Місхор, Сімеїз. Західний берег, відомий лікувальними грязями і мінеральними водами, сприятливими кліматичними умовами. Головними курортами Західного берега АР Крим є м. Євпаторія, м. Саки, а також історико-культурний центр - м. Севастополь. На Південно-західному узбережжі - курортні міста Судак, Феодосія, смт.Планерське, Щебетовка. Даний підхід районування характерний для рекреаційної географії, враховує ресурсні складові, територіальну близькість курортних міст без урахування економічних факторів, що впливають на поділ праці і спеціалізацію санаторно-курортних і туристських підприємств.

І.В.Зорін, В.А. Квартальнов виділяють типи туристських центрів: культурно-історичний, курортно-кліматичний, приморський, альпійський, активно-оздоровчий, комерційно-діловий, фестивально-конгресний, релігійний, спортивний, мисливсько-рибальський, пригодницький, екзотичний, етнографічний, розважальний, комбінований [11, с 613].

С.Ю. Цьохла [12, с 178] в основу диференціації курортних міст бере показники господарсь-

ко-фінансової діяльності, пропонує використовувати коефіцієнти детермінації, які дозволяють прогнозувати обсяги реалізації послуг. При цьому автор вважає, що регіональна диференціація курортних регіонів, у тому числі Криму існує і є наслідком розміщення природно-рекреаційних ресурсів і сформована за багато років спеціалізації курортів та інфраструктури.

І.Ф. Карташевська [13,350] пропонує для визначення спеціалізації території за масштабами різноманітності господарської діяльності використовувати кластерний підхід моделювання. Економічний підхід ранжування, на думку автора, полягає в тому, що першопричиною у формуванні туристського району є не широка або вузька спеціалізація, а кількість і якість туристських ресурсів, їх ступінь освоєння. До територій перспективного розвитку віднесені: Сакський, Євпаторійський, Феодосійський, Чорноморський, Ленінський райони, які характеризуються наявністю великих площ земель рекреаційного призначення (200-120 тис.га), високою щільністю туристських ресурсів, високою компактністю розміщення ресурсів, високим сумарним часом огляду туристичних об'єктів. І.Ф. Карташевська пропонує спеціалізацію розглядати на рівні спочатку всього Криму в масштабі України, а потім кожного окремо взятого району. Сучасний стан розміщення продуктивних сил курортно-рекреаційній, туристичній сфері на території Автономної республіки Крим наочно демонструють статистичні показники, наведені у таблицях 1, 2.

Таблиця 1.

Підприємства індустрії туризму Автономної Республіки Крим (од.) [14]

	Санаторно-курортні та оздоровчі установи	Гості готелю та аналогічні засоби розміщення	Спеціалізовані засоби розміщення	Дитячі оздоровчі установи	Суб'єкти екскурсійної діяльності	Усього
Автономна Республіка Крим	544	734	503	668	200	2649
міста						
Сімферополь	–	42	-	87	18	147
Алушта	68	87	66	27	19	267
Армянськ	-	1	-	3	-	4
Джанкой	-	1	-	15	-	16
Євпаторія	63	71	66	41	27	268
Керч	32	16	28	29	9	114
Красноперекопськ	-	4	-	3	-	7
Саки	28	28	29	6	17	108
Судак	21	38	16	13	26	114
Феодосія	48	136	40	26	29	279
Ялта	109	143	100	54	31	437
райони						
Бахчисарайський	33	34	36	40	6	149
Білогірський	2	1	2	29	-	34
Джанкойський	-	-	-	36	-	36
Кіровський	2	4	2	17	-	25
Червоногвардійський	-	-	-	6	-	6
Красноперекопський	-	-	-	14	-	14
Ленінський	39	19	28	37	11	134
Ніжнегірський	-	1	-	27	-	28
Першотравневий	-	-	-	18	-	18
Раздольненський	11	2	10	19	-	42
Сакський	15	21	14	36	1	87
Сімферопольський	40	22	36	52	2	152
Советський	-	-	-	17	-	17
Чорноморський	33	63	30	16	4	146

Таблиця 2.

Рекреаційні навантаження на 1000 місцевих жителів

Адміністративні райони	Чисельність наявного населення, (на 1 січня 2013р)	Територія тис. км ²	Щільність населення, осіб на 1 км ²	Кількість земель рекреаційного призначення відповідно ст. 51 Земельного кодексу України, га	Кількість оздоровлених у 2010/11 рр. у розрахунку на 1000 постійно проживаючих в регіоні
АР Крим	1956422	26,081	75	4373,5555	852,3
райони					
Бахчисарайський	90998	1,589	57	192,2085	23,7
Білогірський	64253	1,894	34	0,2000	0,5
Джанкойський	74516	2,667	28	64,0600	-
Кіровський	54345	1,208	45	59,6370	1,8
Червоногвардійський	91259	1,766	51	-	-
Красноперекопський	29874	1,231	24	3,3000	-
Ленінський	63026	2,919	22	171,9345	7,0
Ніжнегірський	51694	1,212	42	10,0000	-
Першотравневий	35562	1,474	24	3,0000	-
Раздольненський	34164	1,231	28	51,1942	10,2
Сакський	78692	2,257	34	202,3801	8,1
Сімферопольський	158738	1,753	89	349,6673	31,5
Советський	34755	1,080	32	6,0000	-
Чорноморський	32226	1,509	21	159,2565	13,6
міста				-	
Алушта	50773	0,600	87	6081483	157,7
Армянськ	25482	0,162	154	44,0000	-
Джанкой	35653	0,026	1422	9,0000	-
Євпаторія	120473	0,065	1882	363,127	173,1
Керчь	146559	0,108	1361	167,7867	14,3
Красноперекопськ	29703	0,022	1342	-	-
Саки	22767	0,029	851	223,4510	46,9

Дані таблиці наочно демонструють диспропорції в розміщенні підприємств індустрії туризму, використання рекреаційних земель, трудових та рекреаційних ресурсів. Відчувають максимальне рекреаційне навантаження міста Ялта, Алушта, Євпаторія, Феодосія, Саки, а також Сімферопольський, Бахчисарайський, Чорноморський, Роздольненський райони. Згідно сучасним науковим уявленням підприємства санаторно-курортного і туристського комплексу відносяться до індустрії туризму і входять в міжгалузевий туристський комплекс. На відміну від міжнародної практики на їх розвиток і розміщення в Україні, Автономній Республіці Крим вплинули численні фактори, серед яких:

- історичні особливості економічного освоєння Криму;
- політичні (непрофесіональні рішення політиків);
- особливості вітчизняного регіонального планування.

У Ялті в 1902 році, завдяки працям професора А. А. Боброва, відкрився перший в Росії дитячий санаторій. У Севастополі - найбільший в Європі до першої світової війни курортний діагностичний та лікувальний центр - Романовський інститут фізичних методів лікування (нині інститут ім. Сеченова), сакське земське грязелікування надовго стає зразковим починанням в цій області.

18 жовтня 1921 р. В.І.Ленін і М.І.Калінін підписали постанову про утворення Кримської Автономної Соціалістичної Радянської Республіки у складі РРФСР, яка складалася з семи округів і двадцяти районів. У 1923 р. після скасування округів створюється 15 районів [15, с. 38]. У 1923 році створюється Головне курортне управління Наркомздоров'я на чолі з наркомом Н. А. Се-

машко 21 грудня 1920 року в. І. Ленін підписує декрет «Про використання Криму для лікування трудящих», створюється Центральне управління курортами Криму, яке очолив брат В.І. Леніна - Д.І. Ульянов. Перші оздоровниці відкриваються на базі колишніх великокнязівських маєтків. Аж до 70-х років ХХ століття Радянський Союз використовував для цілей суспільного санаторно-курортного лікування будівлі, зведені в кінці ХІХ - початку ХХ століття: імператорські палаци у Ливадії та Масандрі, Алупкінський палац М.С.Воронцова, Юсуповський палац у Місхорі і т.д.

За роки радянської влади держава, якій належали усі землі, зробила розподіл управління ними між численними відомствами. В даний час земельними ресурсами в Автономній Республіці Крим володіють понад 600 власників. Тільки у Великій Ялті їх більше 100.

Другим фактором, який чинив негативний вплив на розміщення підприємств індустрії туризму на пострадянському просторі, є політичний. Стрімкий розвиток туризму в Україні та Криму сприяло створенню нової нормативно-правової бази. Згідно з поправками до закону України «Про туризм» створені сприятливі умови для великих монополістів, зайнятих виїзним туризмом. Існуюча законодавча база та податкова система призводить до відходу з ринку дрібних фірм - турагентів, які не мають можливості брати участь у зміцненні матеріальної бази санаторно-курортних закладів, позбавлені доступу до пільгового кредитування. З іншого боку, нормативно-правове поле дає можливість освоєнню кримських рекреаційних земель великим українським та іноземним інвесторам. Зона вільного інвестування «Порт Крим» відкрила двері до земельних ресурсів іноземцям та появи великих рекреаційних підприємств на екологічно перевантажених територіях.

Третім фактором в диспропорції розміщення є особливості вітчизняного планування, а вірніше відсутність фінансування прийнятих цільових програм та контролю за прийнятими рішеннями. Чисельні державні та регіональні програми розвитку курортно-рекреаційного та туристичного комплексів не привели до підвищення ефективності функціонування підприємств індустрії туризму. Обсяг наданих послуг не досяг аналогічного показника діяльності підприємств в 2000р.

Наведені приклади підтверджують некерованість процесів освоєння рекреаційних земель, поглиблення диспропорцій в їх використанні. Для вирішення основних завдань пропонується продовжити удосконалити метод економічного районування.

Для цього доцільно угруповання первинних районів провести на основі статистичних і розрахункових (на перспективу) показників регіонального аналізу. Для виявлення загальних рис спеціалізації, а також комплексності обласних одиниць необхідно використовувати показники: індекс локалізації і загальний індекс спеціалізації, коефіцієнт схожості галузевої структури, індекс середньогалузевої ефективності промислового виробництва обласних районів та ін. [16]. Наприклад, коефіцієнт локалізації (Кл) дозволить виявити спеціалізації за допомогою зіставлення галузевої структури регіону з галузевою структурою базової території. В якості базової території можуть прийматися будь-які території більш високого рангу (наприклад, країна, економічний район, область тощо). Коефіцієнт локалізації покаже ступінь спеціалізації регіону по даній галузі, так і ступінь концентрації даної галузі у регіоні. Галузь вважається галуззю спеціалізації для регіону, якщо (Кл) більше 1. Причому чим більше значення коефіцієнта локалізації, тим більше концентрація даної галузі у регіоні. Коефіцієнти локалізації розраховуються по чисельності зайнятих у галузі або за обсягом виробленої продукції.

Розрахувати коефіцієнти локалізації можна за допомогою двох формул.

1. Якщо наявні дані про обсяг виробленої продукції по галузях господарства в регіоні і на базовій території наданні в абсолютному значенні, то коефіцієнт локалізації розраховується як відношення питомої ваги галузі у галузевій структурі досліджуваної території до питомої ваги тієї ж галузі в галузевій структурі базової території.
2. Якщо дані наданні у відносному висловленні (питома вага продукції (послуг) в галузях господарства), то коефіцієнт локалізації можна розрахувати за формулою.

Аналіз структури господарського комплексу регіону пропонується провести з метою визначення ефективності, стійкості, конкурентоспроможності регіональної економіки з точки зору економічного зростання, відтворювального процесу в регіоні. Використовуючи даний підхід, можна в подальшому отримати цікаві результати подальшого ефективного розміщення підприємств індустрії туризму.

ВИСНОВКИ

Дослідження показують:

- питання методології регіонального економічного районування санаторно-курортних, туристських комплексів знаходяться в центрі уваги науковців, так як залишаються недостатньо вивченою темою і потребують подальшого дослідження;

- статистичні дані наочно демонструють диспропорції: в розміщенні підприємств індустрії туризму, використання рекреаційних земель, трудових та рекреаційних ресурсів. В даний час відчувають максимальне рекреаційне навантаження міста Ялта, Алушта, Євпаторія, Феодосія, Саки, а також Сімферопольський, Бахчисарайський, Чорноморський, Роздольненський райони;

На розвиток і розміщення підприємств індустрії туризму в Автономній Республіці Крим вплинули численні фактори, серед них:

-історичні (особливості економічного освоєння Криму);

-політичні (непрофесійні рішення політиків);

-особливості вітчизняного регіонального планування.

Для виявлення спільних рис спеціалізації, а також комплексності обласних одиниць пропонується використовувати показники: індекс локалізації і загальний індекс спеціалізації, коефіцієнт схожості галузевої структури, індекс середньогалузевої ефективності промислового виробництва обласних районів та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: [монографія] / О. О. Бейдик. – К: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.

2. Євдокименко В. К. Організаційно-економічні важелі розвитку туризму в Україні / В. К. Євдокименко. Розвиток туризму в Україні. Проблеми і перспективи : збірник наукових статей. – К.: ІВЦ «Слов'янський діалог», 1995. – С. 32-39.

3. Ветрова Н. М. Принципи організації управління ефективним використанням території / Н. М. Ветрова // Сталій розвиток рекреаційно-економічного комплексу Криму / [Єфремов А. В., Матевосьян Е. Н., Бережна В. В. та ін] ; під ред. д.е.н., проф. А. В. Єфремова. – Сімферополь: «Таврія», 2002. – Розд. 2.1. С. 38 - 77.

4. Ірисова Т. А. Основні поняття про туристському регіоні / Т. А. Ірисова // Туризм і галузеві системи: підручник / В. В. Зорін, А. В. Зорін, Т. А. Ірисова [та ін]. - М: Фінанси і статистика, 2002. - Розд. 3.1. - С. 31 - 74.

5. Колесник В. І. Соціально-економічна оцінка розвитку рекреаційних комплексів міст-курортів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кан. економ. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / в. І. Колесник. - Донецьк, 1995. - 20 с.

6.Ткаченко Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т. І. Ткаченко. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. - 31 с.

7. Сажнева Н. М. Місце курортно-рекреаційної сфери в економіці України / Н. М. Сажнева // Туристично-краєзнавчі дослідження. - Випуск 1: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції [Туризм в Україні: економіка та культура], (Світязь, 9-10 вересня 1998 р.). - У двох частинах. - Частина перша. - К: КМ-Трейдінг, 1998 - С. 137 - 142.

8. Подсолонко Е. А. Реструктуризація регіональної економіки (системний підхід) / Е. А. Подсолонко. - К: ЦУЛ, 2003. - 424 с.

9.Лук'янова Л. Р. Рекреаційні комплекси: [учеб. посібник] / Л. Р. Лук'янова, в. І. Цибух; під заг. ред. В. К. Федорченко. - К: Вища школа, 2004. - 346 с.

10. Миронова Т. Л. Управління розвитком регіону [навчальний посібник] / Т. Л. Миронова, О. П. Добровольська, А. Ф. Процай, С. Ю. Колодій. - К: Центр навчальної літератури, 2006 - 328 с.

11. Зорін І.В., Квартальнов В.А. Енциклопедія туризму/ І.В.Зорин, В.А.Квартальнов / - М.:Финисы і статистика, 2001 - 560с.

12. Цьохла С. Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення): [монографія] / Цьохла Світлана Юріївна. - Сімферополь: Таврія, 2008. - 352 с.
13. Карташевська І.Ф. Формування ефективної системи управління в туризмі на основі кластерного моделювання : монографія / І.Ф. Карташевська. - Сімферополь : ДИАЙПИ, 2012.- 444 с.
14. Туристична діяльність в АР Крим у 2012 році: [статистичний збірник / за редакцією О.А Мискова]. - Сімферополь: Головне управління статистики в АРК, 2013. - 60 с.
15. Історія міст і сіл Української РСР. Кримська область. Редактори: І. Л. Бутич, Л. М. Задунайська, Л. М. Кузьменко, Ст. Н. Лев, С. П. Стрелкова, З. Р. Туранська (керівник редакційної групи В. Ф. Кошик).- К.: Інститут історії Академії наук УРСР, 1974.- 624 с.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iteconomic.com/koefficient-lokalizacii.aspx>

УДК 332.145

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНОГО УРОВНЯ

Козлова Л.В.

В статье рассматриваются городская система как обособленный комплексный механизм взаимодействия социальных, экономических и экологических факторов. Определены составляющие социального развития города, а так же обозначены приоритеты и комплекс задач, решение которых позволит сформировать ориентиры устойчивого развития.

Ключевые слова: *государственная политика, мониторинг, развитие города, социальная сфера города, социально-экономическое развитие, стратегия развития, урбанизация, устойчивое развитие.*

В современных цивилизационных процессах четко прослеживается тенденция к изменению статуса города в отношениях с государством. Город становится центром цивилизационных изменений, что не может не повлиять на внутренне системные отношения между государством и городом на пользу укрепления роли и значимости последнего. Это актуализирует вопрос изменения внутренней государственной политики в отношении функционирования и развития городов.

Сегодня в мире наблюдается тенденция роста уровня урбанизации, которая принципиально меняет роль и значение городов для национального развития государства. В урбанизированных демократических странах уровень национальной конкурентоспособности и развития коррелируется с уровнем развития городов страны. Международным сообществом город официально признан центральным фактором социального и экономического развития человечества [1].

Международное признание нашла также идея о том, что решения и гармонизация глобальных проблем должно основываться на гармонизации проблем на уровне городов, делая этот процесс для систем большего масштаба автотельным. Города же, в таком случае, не имеют права экспортировать проблемы и нарушать равновесие с внешней средой или с будущим. Все проблемы или нарушения равновесия должны решаться городом (как самостоятельно, так и с помощью государства путем соответствующего согласовательного процесса) [2].

Процесс решения многих проблем города предусматривает необходимость их комплексного анализа, используя современные технологии, мониторинговые исследования, сопоставление и сравнение, выявление перспективных возможностей и угроз развития городов. Все это приводит к формированию системы показателей, которые, с одной стороны, будут детализироваться факто-

ры влияния на конечный результат и таким образом определять целесообразные направления регулирующего влияния, а с другой – позволят оценить эффективность стратегических шагов на пути социально-экономического развития [3].

По сути, такие показатели представляют собой обособленные показатели – индикаторы, которые в свою очередь характеризуют ориентиры развития единой системы. В своей совокупности они образуют социально-экономическую модель, сфера реализации которой не должно выходить за определённые области устойчивости. Это означает, что каждое экономическое или социальное решение, которое принимается органами государственного управления на всех его уровнях, должно быть выверено на соответствие конкретным экологическим ограничениям и взаимодействовать друг с другом, имея определённые корреляционные связи. Имеющиеся и потенциально достижимы средства и возможности для осуществления влияния на характер развития социально-экономической системы определяют направления и темпы изменения показателей, а следовательно – и динамизм развития.

Научных публикаций в сфере управления развитием современных городов и мониторинга их социально-экономического развития (устойчивого развития) на сегодня достаточно много. Среди исследователей этих вопросов стоит отметить И. Ансоффа, В. Волошину, В. Геец, А. Гранбераг, С. Богачова, О. Амошу, Г. Володькину, А. Градова, О. Макарову, С. Кузнецова, Л. Логачеву, Л. Шаульскую, Т. Дробышевскую, Г. Портера, П. Роуза, Б. Райана, О. Карлову, А. Томпсона, Г. Фатхудинов, и др.

Однако, несмотря на определенную научную разработанность темы, отдельные вопросы требуют существенной доработки и систематизации. Особенно это касается формирования системы социально-экономических индикаторов устойчивого развития города; выявление взаимодействия между такими индикаторами; определение критических значений устойчивости развития на локальном и региональном уровне; обоснование индикативной взаимной зависимости между социальным, экономическим и экологическим развитием.

С самого начала своего зарождения и до настоящего времени человечество постоянно искало пути для улучшения своего существования. Стремление к изменениям – это естественная потребность человека. Сначала человек пытался наилучшим образом обеспечить свои первоочередные естественные потребности: в пище, тепле, безопасности. Далее с развитием самого человека расширился и круг его потребностей: в образовании, уважении, самоуважении. В современном мире круг человеческих потребностей настолько широк, что процесс их обслуживания выделился в самостоятельную сферу деятельности, которую называют социальной сферой [4, с.38].

К социальной сфере сегодня относят предприятия торговли, общественного питания, жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, транспорт для обслуживания населения, связь для обслуживания населения, учреждения образования, культуры и искусства, здравоохранения, физкультуры и спорта, а также систему социального обеспечения [5, С.25-26]. Все эти составляющие социальной сферы за период своего существования претерпели существенных изменений, которые не продолжаются и сегодня. Процесс улучшения показателей, которые характеризуют составляющие социальной сферы и уровень удовлетворения потребностей населения, называют социальным развитием.

Составляющие социального развития в зависимости от их особенностей группируют по-разному [6, с.69]. Наиболее оптимальной можно считать объединение составляющих в четыре блока. Каждый из блоков рассматривает отдельную подотрасль социальной сферы (рис. 1.).

Первый блок – уровень жизни населения – один из главных показателей, который определяет социальное развитие города. Он характеризует благосостояние населения, потребления благ и услуг, совокупность условных показателей, которые определяют степень удовлетворения основных жизненных потребностей человека. По своей сути, уровень жизни населения – это относительный показатель, который имеет смысл только в сравнении его с аналогичным показателем за прошедшее время, или с показателями других территорий. Кроме того, это показатель, который отражает собой состояние многих сфер жизни города. Все, что происходит в городе, а очень часто и вне его, в конце концов сказывается именно на уровне жизни жителей.

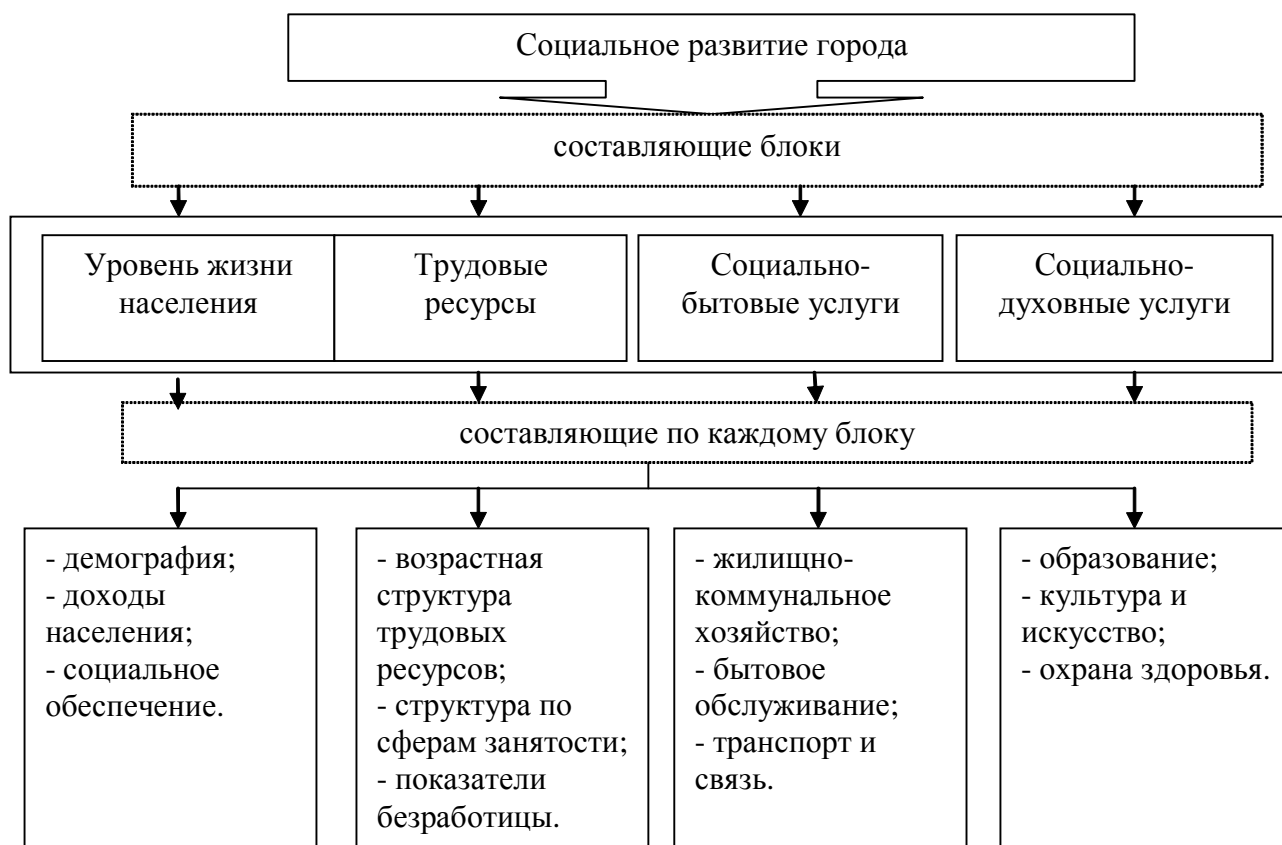


Рис. 1. Составляющие социального развития города

Второй блок – трудовые ресурсы города – определяет состояние и тенденции движения всей совокупности экономически активного, трудоспособного населения, или доли населения, имеющего физические и духовные способности для участия в трудовой деятельности. Уже стала общепризнанной мысль о том, что главный потенциал всегда составляют люди. Человек – это главная ценность и главная возможность для любого хозяйства, в том числе и городского [7, С.210]. Составляющие этого блока касаются именно человека как трудового ресурса и прежде всего определяют его качество, направления изменений и возможности, которые можно достичь.

Третий блок – социально-бытовые услуги – объединяет в себе все те жизненно необходимые структуры, с помощью которых удовлетворяются ежедневные материальные потребности человека. В первую очередь это жилищно-коммунальное хозяйство, без стабильной деятельности которого трудно представить динамизм развития жизнедеятельности жителей города. Второй важной составляющей является торговля и общественное питание – эта сфера удовлетворяет спрос населения на товары народного потребления, потребности населения в питании, а также направлена на рационализацию времени человека. Частично эту потребность удовлетворяет и бытовое обслуживание. Сфера транспорта и связи удовлетворяет потребности человека в перевозках и общении. Степень развития этой сферы в значительной мере определяет бесперебойность деятельности всех предприятий города. [8, с. 175].

Четвертый блок составляют сферы, целью которых является удовлетворение потребности человека в образовании, культуре и искусстве, а также защита здоровья человека с целью продления срока его трудовой активности.

Краеугольным камнем всего дальнейшего развития человека является образование, а потому его состояние и направление развития будут определять качество трудовых ресурсов, их возможность конкурировать на международном рынке труда и определять будущее не только города, но и всей страны. Значительным дополнением образования является культурное, художественное и духовное развитие человека. Важным фактором, который предопределяет уровень качества жизни, продолжительность жизни и активную деятельность человека является уровень развития здравоохранения, физкультуры и спорта в городе [9, с.93].

Таким образом можно сказать, что социальное развитие города состоит из развития четырех

его отдельных блоков, в структуре которых существуют различные сферы и направления. Но сама по себе социальная сфера города не может существовать отдельно от других составляющих хозяйственного жизни. Стратегическая цель большинства городов определяется формированием условий для экономического и социального развития.

Кроме экономического и социального развития, как уже определялось ранее, сегодня все больше внимания уделяется экологическому развитию с целью обеспечения безопасного и здорового образа жизни населения. Все три составляющие стратегического развития не могут существовать отдельно друг без друга, они связаны прямо пропорциональной зависимостью. Поэтому, для проведения объективного мониторинга социально-экономического развития города, необходимо учитывать динамику развития не только социальных и экономических индикаторов но и определять степень их взаимодействия и влияния на экологические факторы, которые действуют в данной местности. Существование составляющих стратегического развития города можно изобразить в виде схемы (рис. 2).



Рис. 2. Составляющие стратегического развития города

Связи, обозначенные на схеме пунктирными стрелками определяют зависимость между составляющими социально-экономического развития города.

Так, например, обеспечения мер для охраны здоровья, как один из ключевых принципов социального развития города будет в значительной мере зависеть от уровня введенного на предприятиях контроля, степени внимания санитарных служб качества питьевой воды в водопроводе, наличие научных технологий переработки бытовых отходов и средств на их внедрение.

Обеспечение развития науки и освоения инвестиционных средств дают толчок к стабильной и прибыльной деятельности существующих предприятий и возможности открытия новых. Параллельно происходит оживление финансово-кредитного сектора, который обеспечивает финансовое обслуживание промышленности. Все это дает возможность увеличить поступления в местный бюджет и обеспечить надлежащую социальную защиту населения, финансировать развитие жилищного строительства, проводить своевременный ремонт дорог, гарантировать получение доступного образования, качественное медицинское обслуживание, а так же стимулировать борьбу с преступностью. Кроме того, кардинальным образом решается одна из главных социальных проблем – безработица [10, С.139].

Таким образом, мы видим, что социальное развитие города является неотъемлемой частью экономического и экологического развития. Оживление их деятельности способствует позитивным изменениям в социальной обеспеченности граждан, а негативные тенденции, деградация, или стагнация обуславливают появление ряда угроз (рис. 3).

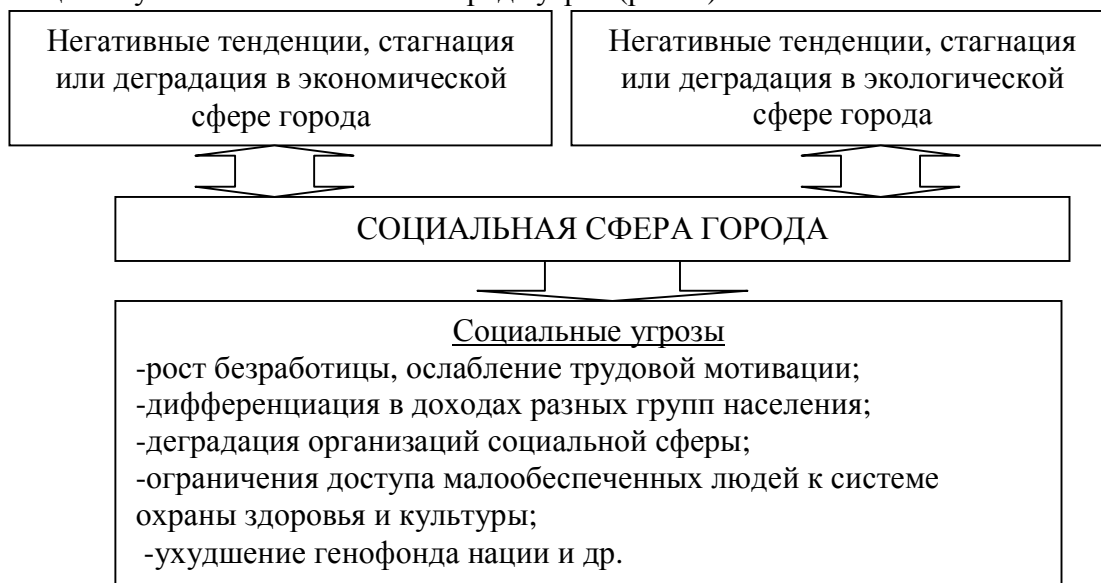


Рис. 3. Влияние негативных факторов на социальную сферу города

Ключевая роль в развитии социальной сферы города отводится местному самоуправлению и определяется [11, с.20]:

- умелым распределением имеющихся ресурсов;
- обдуманно выбранным приоритетам развития города;
- согласованностью стратегических ориентиров развития;
- качеством проводимого контроля.

При этом может возникнуть необходимость решения следующих задач:

- укрепление действующих конкурентоспособных производств;
- создание современных рыночных структур;
- развитие жилищно-коммунального хозяйства;
- развитие средств транспорта и связи;
- реализация программ по поддержке социально незащищенных слоев населения;
- новое жилищное строительство;
- привлечение внешних инвестиций;
- содействие повышению уровня квалификации трудоспособной части населения;
- развитие сферы малого бизнеса.

ВЫВОДЫ

Таким образом, социальная сфера города – сложная система, которая взаимодействует с другими системами и обуславливает степень удовлетворения жителей города качеством жизни. В связи с этим, меры по развитию социальной сферы города должны носить комплексный характер. Нельзя, например, заниматься развитием системы образования, забывая об охране здоровья, или планировать транспортную систему не учитывая экологических потребностей. Поэтому, для того, чтобы обеспечить стабильность и учесть все аспекты, необходимо создавать сбалансированную систему индикаторов, которая позволит выбрать стратегическое направление развития, сориентировать в этом направлении все системы и позволит достичь динамически положительных результатов социально-экономического развития города.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Европейская Хартия Городов II. Манифест новой урбанистики: принят Конгрессом в ходе его

15-ой Пленарной сессии 29 мая 2008 г. в Страсбурге. Резолюция S-25/2 – Декларация о городах и других населенных пунктах в новом тысячелетии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oga.mk.ua/data/upload/publication/main/ua/2085/chart_city.doc.

2. Европейская Хартия Городов. Русская версия // Материалы Двадцать седьмой постоянной конференции местных и региональных органов власти Европы. – Страсбург, 1992. – С. 5 – 59.

3. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 берез. 2000 р. №1602-III // Офіційний вісник України. – 2000. – №16. – Ст. 657.

4. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення / Е. Лібанова, Ю. Левенець, О. Макарова та ін. – К., 2011. – 124 с.

5. Гранберг А.Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства / А.Г. Гранберг. – М.: Экономика, 1989. – 376 с.

6. Волошина В.С. Проблемы развития городской среды: экологические, социальные и экономические аспекты / В.С. Волошина, П.М. Семенченко; Международная академия наук экологии и безопасности жизнедеятельности, Приазовский гос. техн. ун-т. – Мариуполь: [б.в.], 1997. – 191 с.

7. Логачова Л.М. Людський та соціальний розвиток: стан, проблеми, шляхи вирішення / Л.М. Логачова // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 209 – 211.

8. Новикова О.Ф. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України: монографія / О.Ф. Новикова, О.І. Амоша, Л.В. Шаульська; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2010. – 488 с.

9. Карлова О.А. Теорія і практика розвитку інфраструктури міста: [монографія] / О.А.Карлова. – Харків: Видавництво „ФОРТ”, 2010. – 280 с.

10. Дробышевская Т.В. Концептуализация понятия города: междисциплинарная перспектива / Т.В. Дробышевская // Экономика и право. – 2010. – №1. – С. 137-140.

11. Богачев С.В. Экономико-правовые проблемы хозяйствования города / С.В. Богачев // Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы: сб. науч. тр.; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Изд – во «Вебер», 2009. – С. 19 – 24.

12. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

13. Геец В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23 – 53.

Економика підприємця

УДК 658.011

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЇ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ, ПРАВИЛА

Гапоненко О. Є., Парфентенко І. А.

Удосконалено понятійно–категоріальний апарат з проблематики дослідження організації мерчандайзингу торгівельної точки шляхом встановлення логічного взаємозв'язку між базовими поняттями «мерчандайзинг», «торгівельна точка», який, на відміну від існуючих, базується на взаємозв'язку та взаємодоповненні функціональних і сутнісних особливостей окремих понять та дає змогу удосконалити теоретико–методичне підґрунтя дослідження. Визначено та обґрунтовано необхідність використання методів (метод імпульсивних продажів, АВС-метод, метод взаємопов'язаних покупок і перехресної торгівлі, метод візуального мерчандайзингу) та правил мерчандайзингу.

Ключові слова: мерчандайзинг, торгівельна точка, цілі мерчандайзингу, методи мерчандайзингу, правила мерчандайзингу.

За даними досліджень американського Інституту дослідження реклами в місцях продажів (Point-of-Purchase Advertising Institute) 2/3 всіх рішень про покупку приймаються безпосередньо в магазині, причому покупці залишають на 13% більше грошей в тих магазинах, де мерчандайзинг продукції бездоганний. Отже, на цьому етапі процесу продажів велику роль грає комплекс заходів, направлених на просування марок безпосередньо в торговому залі магазину, тобто мерчандайзинг – традиційний інструмент маркетингу. Мерчандайзинг виник ще в 1930-і рр. в рамках роздрібних мереж і представляв собою нові методи організації роботи магазину з урахуванням особливостей поведінки покупців. Мерчандайзинг завжди орієнтований на певний результат: стимулювання бажання кінцевого споживача вибрати і купити просувний товар. Його метою є збільшення об'ємів продажів через мережі роздрібної торгівлі і залучення нових покупців.

В Україні 97% покупок здійснюється через підприємства роздрібної торгівлі. На місці продажу споживчий імпульс формується під впливом таких факторів: доступності товару, його розташування, наявності достатньої інформації, ціни. Мерчандайзингові інструменти дозволяють донести до споживача максимальну кількість інформації, ознайомити його з новими асортиментними позиціями або з властивими їм якостями. При цьому не виникає потреби в додаткових витратах на навчання та мотивацію персоналу торговельної точки. В загальній маркетинговій концепції товару найважливіше місце займають такі інструменти мерчандайзингу: стандарти розміщення в торговельному просторі, використання Р.О.С.-матеріалів, розробка нових форм фірмового обладнання тощо.

Статистика свідчить: покупці залишають на 13% більше грошей в тих магазинах, де мерчандайзинг продукції бездоганний. За даними Міжнародної асоціації реклами в місцях продажів, грамотно розмістивши в магазині товарні групи і враховуючи поведінку покупців, можна збільшити продаж в середньому на 10%. Вірне викладення підніме дохід ще на 15%, а прийоми акцентування (колір, розташування) - ще на 25%. В цілому ж, за інших рівних умов, продаж «правильного» магазину може бути на 200-300% вище, ніж в аналогічній торговій точці, де товар розкладений довільно. Продаж великогабаритних товарів тривалого користування так само підкоряється основним законам маркетингу, як і продаж товарів повсякденного попиту. Отже, обрана тема статті є досить актуальною та своєчасною.

Дослідженням одного з найважливіших понять ринкової економіки - «мерчандайзинг», а також обґрунтуванням необхідності його використання в умовах мінливості навколишнього середовища, займалося багато провідних фахівців, серед яких Марданова Э. [1], Буймова Д. [2], Геліванов

С. [3] та ін. Слід відзначити, що проблематика досить чітко простежується у багатьох наукових працях відомих вчених, проте єдність у підходах до визначення сутності та формування окреслених понять відсутня та потребує уточнення. У зв'язку з цим, **метою роботи** є систематизація та узагальнення поглядів відомих вчених на формування теоретичного базису організації мерчандайзингу на вітчизняних підприємствах.

Мерчандайзинг - це комплекс заходів, метою якого є підвищення попиту на продукцію, мистецтво представити товар у торговому залі. Ці заходи дозволяють сформуванню у споживачів позитивний імпульс, спрямований не тільки на купівлю, а також на створення іміджового образу торгової марки у свідомості покупця. Враховуючи значний перелік авторських підходів до визначення поняття мерчандайзингу, будемо розуміти, що мерчандайзинг є комплексом технологій продажу, які дозволяють представити реалізований товар потенційному покупцеві в найбільш вигідних матеріальних і психологічних умовах [1].

Таблиця 1

Аналіз підходів до визначення поняття «мерчандайзинг»

Автор, джерело	Визначення поняття "мерчандайзинг" (англ. "merchandise" - торгувати, закінчення - "ing" надає динамічність поняттю, представляючи процес торгівлі як активний засіб комунікації)	Ознака мерчандайзингу
Буймова Д. [2]	Комплекс заходів, вироблених в торговому залі і спрямованих на просування того чи іншого товару, марки або упаковки, результатом якого завжди є стимулювання бажання споживачів вибрати і купити просувний товар.	Комплекс заходів
Геліванов С. [3]	Маркетинг в роздрібній торговій точці, розробка та реалізація методів і технічних рішень, спрямованих на удосконалення пропозиції товарів, в тому місці, куди споживач традиційно приходив з метою зробити покупку.	Маркетинг
Ермолова О. [4]	Частина процесу маркетингу, визначальна методика продажу товарів в магазині.	Маркетинг
Снегірева В. [8]	Самостійний вид професійно здійснюваної діяльності з управління поведінкою покупців, заснований на аналізі розподілу пізнавальних ресурсів людини.	Діяльність
Сагінова О. [5]	Комплекс маркетингових заходів, здійснюваних в торгових приміщеннях, насамперед при веденні роздрібною торгівлі, і спрямованих на те, щоб "підвести" покупця до товару і створити сприятливу ситуацію, що забезпечує максимальну ймовірність здійснення покупки.	Комплекс заходів
Вертегов В. [6]	Комплекс заходів, спрямованих на створення у споживача уподобання, що дозволяє вибрати товар під конкретним брендом у торговій точці.	Комплекс заходів
Тейн Е. [7]	Комплекс заходів, спрямованих на досягнення максимальних обертів і прибутків для торгової точки і власника, при ефективному використанні торгового простору.	Комплекс заходів
Мерчандайзинг - комплекс маркетингових заходів, вироблених в торговій точці і спрямованих на стимулювання бажання та створення у споживача уподобання до того чи іншого товару (марки, упаковки), що забезпечить максимальну ймовірність здійснення покупки.		

У табл. 1 наведено сутність поняття «мерчандайзингу». Мерчандайзинг розглядають як функцію управління роздрібними продажами. Безумовно, він має відношення до управління роздрібними продажами, але ототожнювати його з традиційним розумінням управління продажами не можна. Будучи одним з інструментів впливу на процес продажів, мерчандайзинг не замінює маркетинг-мікс роздрібно-торгового підприємства. Так само мерчандайзинг розглядають як маркетинговий комунікаційний процес, який використовується роздрібно-торговцем в місцях продажу. Дійсно, окремі елементи мерчандайзингу взаємодіють з маркетинговими комунікаціями, вписуються в них і навіть можуть мати спільні коріння і засоби. Мерчандайзинг - поняття узагальнене, ця технологія включає в себе не тільки хороші комунікації, відмінну роботу персоналу, головне - це досягнення такої необхідної гармонії відвідувача і місця продажів, щоб відвідувач відчував себе легко, комфортно, вільно і зручно. Спонукаючи покупця до покупки, мерчандайзинг однаково значимо працює і в напрямку маркетингу і в напрямку збуту.

Мерчандайзинг слід розглядати як філософію або самостійну науку, яка використовує ряд психологічних прийомів впливу на покупця, що сприяє збільшенню обсягу проданого товару. Для компанії важливо проводити такі дії поряд з проведенням рекламних акцій, створенням і підтримкою власного іміджу та інш. [9].

Основна мета мерчандайзингу - викликати бажання споживача купити просувний товар. Ініціатором проведення мерчандайзингових заходів у роздрібно-торговельному підприємстві може бути і виробник, і оптовий торговець, і роздрібно-торговець. Кінцевою метою всіх суб'єктів маркетингу є підвищення рівня продажів своїх товарів через роздрібно-торговельне підприємство і формування прихильності покупців щодо своїх торгових марок. Вважається, що ефективності мерчандайзингу можна досягти тільки шляхом спільних зусиль виробника, дистриб'ютора і продавця. План з проведення заходів мерчандайзингу може бути реалізований тільки в тому випадку, якщо він враховує інтереси всіх трьох учасників і при цьому ставить в основу потреби покупця.

Таким чином, незважаючи на те, що цілі мерчандайзингу у різних суб'єктів маркетингу можуть різнитися, всі зацікавлені в тому, щоб політика просування товару в роздрібно-торговельному підприємстві безперервно удосконалювалася.

Методи мерчандайзингу - сукупність засобів, прийомів і операцій практичного і теоретичного характеру, пов'язана із здійсненням мерчандайзингової діяльності. До найбільш ефективних методів мерчандайзингу (рис. 1) віднесено: «метод імпульсивних продажів»; «метод ABC», «метод взаємопов'язаних покупок і перехресної торгівлі»; «метод візуального мерчандайзингу» [10].

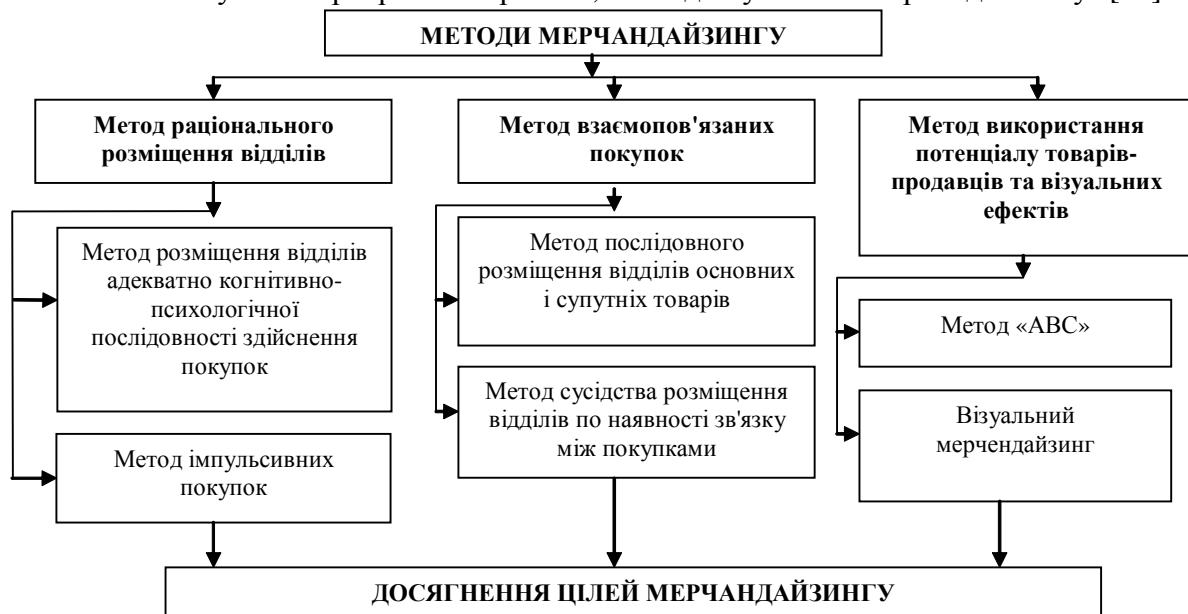


Рис. 1. Методи мерчандайзингу

Використовуючи методи мерчандайзингу, роздрібно-торговець може керувати сприйняттям відвідувачів, позиціонувати ті чи інші товари, змінювати структуру обороту на користь більш прибуткових (дохідних, стратегічно важливих) марок і т. ін. Мерчандайзинг не тільки сприяє збільшенню

прибутку і обсягу продажів, але і дозволяє створювати нові комбінації і поєднання товарів і товарних груп, що володіють більшою споживчою цінністю в очах покупців. З цієї точки зору мерчандайзинг можна розглядати як науку і мистецтво продажів, а предметом цієї науки вважати вдосконалення пропозиції товарів в тому місці, куди споживач традиційно приходить з метою здійснення покупки.

Таблиця 2

Правила мерчандайзингу			
ПРАВИЛА МЕРЧАНДАЙЗИНГУ			
1. Ефективний запас			
<i>Правило асортименту</i>	<i>Правило торгівельного запасу</i>	<i>Правило присутності</i>	
Визначення мінімального набору асортименту позицій.	Створення рівня запасу, достатнього для безперервного присутності асортименту на торговому підприємстві.	Необхідний асортимент, присутній на складі, повинен бути в торговому залі. Позиції представлені на вітрині, повинні бути доступні у продажу.	
2. Ефективне розташування			
<i>Правило ефективного розташування</i>	<i>Правило подання товару</i>	<i>Правило визначення місця на полиці</i>	<i>Правило "Обличчям до покупця"</i>
Оптимальне розміщення товару у торговельному просторі та грамотна викладка товару. Об'ємне представлення. Розміщення супутніх товарів поряд з основними. Рекламна викладка товару.	Ідеальне представлення. Угруповання по видам та стилям. Вирівнювання цін. Угруповання по призначенню.	Прибутковість різноманітних видів товарів та пріоритетність місць розташування. Розміри упаковок товарів. Концепція подання товару. Естетичне подання товару	Товар повинен бути розташований фронтально, інформація на упаковці та ціни легко читаємою.
3. Ефективна презентація			
<i>Правило ефективної презентації товару</i>	<i>Правило комфорту сприйняття</i>	<i>Правило істинності та охайності</i>	
Реклама всередині торговельного підприємства (плакати, листівки, наклейки, мобайли, муляжі, флажки, електронні засоби інформації і т.п.). допомогу покупцеві з урахуванням його типу (візуаліст, аудіаліст, кінестетік). Розміщення цінників з урахування кута зору покупця, вибір формату цінника.	Виняток дискомфорту сприйняття у випадках : важкодоступності інформації, невдалих колірних поєднань, невдалих поєднань форм та об'ємів, невдалого освітлення.	Полиці, продукція та рекламні матеріали повинні утримувати в чистоті та непошкодженому вигляді.	

Примітка: Складено на основі [10].

Зважаючи на таблицю 2, варто розуміти, що всі перераховані правила є лише відправною точкою або основою мерчандайзингу [10]. Маркетингові служби підприємств повинні взяти до уваги, мабуть, головне правило мерчандайзингу: «Ефективно працює те, що працює в своєму місці, в свій час та має оптимальний розмір». У конкурентній боротьбі перемагають компанії, які підтримують ефективний зв'язок із споживачами і здатні задовольнити їхні запити щодо економічності та зручності придбання товару.

Вважається, що мерчандайзинг створений для максимальної зручності споживачів в місцях продажів. Однак, для керівників великих компаній мерчандайзинг значить набагато більше, і недооцінювати його не можна. Застосовуючи даний важіль управління, можна найбільш вигідно і вигідно показати товар, істотно вплинути на вибір покупця і спонукати його придбати більше продукції, ніж нею самою планувалося, а головне - зберегти свої позиції на ринку.

Більшість авторів [1-6] виділяють наступні напрямки мерчандайзингу: 1) організація запасу. Розрахунок необхідного запасу здійснюється пропорційно продажам. Проте варто враховувати й інші фактори, наприклад нестабільність в доставках, наближення святкових днів й т. ін.; 2) грамотне розташування товару в залі продажів і на полицному просторі; 3) ефективне представлення пропонованого товару. Є одним з найбільш важливих пунктів стратегії, але базується воно на двох попередніх. Якщо товар не викладений або відсутній на складі, а його вже «розрекламували», то зусилля витрачені даремно. Рекламні матеріали повинні розташовуватися виключно близько тієї продукції, до якої вони належать, або мати покажчики на місце її розташування; 4) атмосфера місця продажів. Перебуваючи в гармонії, покупець не захоче залишати торгового простору і затримається ще на деякий час, за цей час він побачить що-небудь цікаве або захоче спробувати щось нове і таким чином зробить ще кілька покупок; 5) якість обслуговування покупця. Головна мета якісного обслуговування - задовольнити потреби клієнта. Задоволення потреб покупця лежить в основі концепції мерчандайзингу.

Розглянемо підходи до мерчандайзингу [2].

- 1) асортиментний підхід. Для кожного типу роздрібного торговельного підприємства характерні певні значення показників асортименту (зокрема, мінімально допустимий набір асортиментних позицій, які повинні бути у продавця) з урахуванням встановлених керівництвом підприємства - виробника або продавця широти і глибини торгового асортименту.
- 2) кількісний підхід. У роздрібному торговельному підприємстві необхідно підтримувати оптимальний рівень товарного запасу, тобто такий, який забезпечує наявність достатньої кількості товарів необхідного асортименту в торговельному залі. Крім того, товари, виставлені у вітрині, повинні бути в продажу.
- 3) управлінський підхід. Організація розміщення товарів у торговельному залі магазину повинна ґрунтуватися на управлінні рухом купівельного потоку і починатися з планування торгового залу магазину.
- 4) демонстраційний підхід. Вибір способів подання товарів у торговельному залі магазину повинен здійснюватися виходячи з планування магазину, виду товару, упаковки, а також прибутку від товару, іміджу магазину, купівельної аудиторії.
- 5) комунікаційний підхід. Рекламні матеріали на місці продажу є істотною частиною комунікаційної політики роздрібного торговельного підприємства і конструктивно-технічним елементом мерчандайзингу. На основі підходів розробляються окремі методи мерчандайзингу. Перед будь-яким підприємством, яке планує організацію мерчандайзингу, виникає питання: виконувати цю роботу своїми силами або звернутися в спеціалізоване агентство? Розглянемо варіанти, представлені на рис. 2, які мають свої позитивні та негативні сторони.

Отже, організація власної служби мерчандайзингу має незаперечні переваги. Керівник компанії завжди буде мати можливість оперативно реагувати на ситуацію на ринку і вирішувати поточні питання.



Рис. 2. Організація мерчандайзингу на підприємстві

Стороннє професійне мерчандайзингове агентство візьме на себе проблеми, пов'язані з організацією роботи персоналу, а також дозволить клієнту знизити витрати. Робота зі сторонньою мерчандайзинговою службою обходиться дешевше, ніж утримання власного відділу мерчандайзингу. Найчастіше до послуг мерчандайзингової служби вдаються виробники, які ведуть продажі через дистриб'юторів, або компанії, що не мають представництва за великим штатом співробітників у даному місці чи регіоні. На сьогоднішній день в Україні послугами сторонніх мерчандайзингових служб користуються не тільки представництва іноземних компаній, а й українські виробники [11].

ВИСНОВКИ

У статті розвинуто науково-теоретичні основи процесу формування поняття «мерчандайзинг». В результаті проведеного аналізу досліджень з проблем мерчандайзингу можна зробити наступні висновки: мерчандайзинг — комплексний метод управління поведінкою покупців для позиціонування товарів, зміни структури обороту на користь прибуткових марок тощо; мерчандайзинг не тільки сприяє збільшенню прибутку і обсягу продажу на рівні пункту продажу, але також дозволяє створювати нові комбінації товарів і товарних груп, а також підвищувати лояльність покупців; заходи з мерчандайзингу вимагають багато часу та затрат; важливо правильно розподіляти обов'язки та функції між працівниками; втрата магазину (і постачальників) у разі порушення основних правил у багато разів перевищують витрати на дотримання правил і контроль за їх виконанням. Перспективами подальших досліджень є розробка ефективної стратегії використання інструментів мерчандайзингу підприємствами в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1 Марданова Э. Создание индивидуального стандарта мерчандайзинга розничной сети / Э. Марданова // Маркетинговые коммуникации. – 2005. - № 5. – С. 39 -50.
- 2 Буймова Д. Библия мерчандайзинга. Полезная теория в искусстве продаж / Д. Буймова // Маркетолог. - 2001. - № 6.- С. 15-40.
- 3 Геліванов С. Мерчандайзинг: останній шанс маркетолога / С. Геліванов // Маркетингові комунікації. - 2002. - № 4. - С. 26-29.
- 4 Єрмолова О. А. Мерчандайзинг: з чого почати? / О. А. Єрмолова // Особисті продажі. - 2010. - № 1. - С. 44-48.
- 5 Сагінова О. В. Влияние мероприятий мерчандайзинга на формирование имиджа торгового предприятия / О. В. Сагінова, Л. Н. Полянский // Маркетинговые коммуникации. - 2009. - № 6. - С. 348-355.
- 6 Вертегов В. Г. 4Р-мерчандайзинг- эффективный і маловитратный інструмент брендингу / В. Г. Вертегов // Бренд-менеджмент. - 2009. - № 6. - С. 374-387.
- 7 Тейн Е. Роль мерчандайзинга і реклами в местах продаж / Е. Тейн // Бренд-менеджмент. - 2012. - №1. - С. 40 - 50.
- 8 Снегірєва В. Книга мерчандайзинга / Снегірєва В. – СПб.: Питер, 2007. – 380 с.
- 9 Клочкова М.С. Мерчандайзинг: учебно – практическое пособие / Клочкова М.С., Логинова.,

Якорєва А.С. - М.: «Дашков и Ко», 2009. – 268 с.

10 Кира и Рубен Канаян. Мерчандайзинг / Кира и Рубен Канаян. – М.: РИП-холдинг, 2001. – 236 с.

11 Варлей Р. Управление розничными продажами. Мерчандайзинг / Варлей Р. – М.: Проспект, 2004. – 271 с.

УДК 338.48

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Короленко Ю.М.

У статті розглядаються підходи до визначення конкурентної стратегії підприємства. Визначені основні типи стратегій. Визначена власна позиція щодо формулювання поняття «Конкурентна стратегія підприємства».

Ключові слова: стратегія, конкурентна стратегія, конкурентні переваги.

Задля ефективного розвитку та існування підприємства у непередбаченій та мінливій зовнішній середі необхідна розробка дієвого інструменту його функціонування – конкурентної стратегії. В свою чергу, актуальним в умовах невизначеності зовнішнього середовища, що динамічно змінюється є визначення сутності конкурентної стратегії та виділення основних її типів. Саме вона призвана забезпечити досягнення певної мети та результатів, при цьому координація процесів впровадження, функціонування та розвиток системи стратегічного управління в організації висувається в якості основного завдання, яке забезпечує досягнення конкурентних переваг підприємства.

Метою статті є систематизація підходів до визначення сутності конкурентної стратегії підприємства та її видів.

Питанням визначення конкурентної стратегії, присвячено роботи багатьох вчених, серед яких слід виділити Дмитрієва М. М. [1], Фатхутдінова Р. А. [2], Портера М. [3], Хаммера М. [4], Шулера Р. С. [5], Мінцберга Г. [6], Маслоу А. Г. [7], Котлера Ф. [8], Вомак Д. і Джонса Д. Т. [9] та ін. В свою чергу сучасні умови ринку вимагають постійний пошук нових підходів та ідей щодо розуміння конкурентної стратегії за для правильного вибору заходів для досягнення конкурентних переваг.

Стратегія – це комплекс найбільш оптимальних дій задля розвитку підприємства, що враховує забезпечення його конкурентоспроможності, реалізацію потенціалу з урахуванням впливу факторів внутрішньої та зовнішньої середі та прогноз зміни ситуації на певний період часу. Для того, щоб фірма мала змогу встановити свій власний цикл розвитку, конкуренція повинна зростати швидше, ніж підвищується потенціал її основних конкурентів. Розробка стратегії повинна відповідати на наступні питання: як підвищити продуктивність, як забезпечити конкурентоспроможність та як зробити реальним стратегічне бачення усієї організації.

Таким чином, стратегія є фундаментом, на якому будуються конкурентні переваги підприємства в області виробництва та збуту товарів (послуг). Вона повинна передбачати комплекс заходів з виправлення можливих помилок, слабких сторін, що роблять організацію більш вразливою та не дають можливість скористуватися усіма її потенційними можливостями.

Конкурентна стратегія - це спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожному напрямку діяльності підприємства шляхом конкурентної боротьби, а також задоволення різноманітних потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Вона конкретизує і визначає шляхи реалізації корпоративної стратегії. Розробка конкурентної стратегії полягає у формуванні уявлень про те, як підприємство буде вести конкуренцію, якими мають бути його цілі і які кошти і дії знадобляться

для досягнення цих цілей [2, с. 26]. Конкурентна стратегія - це прагнення підприємства зайняти конкурентну ринкову позицію в галузі.

Автором проаналізовано роботи учених, що розглядали дану проблему та запропоновано узагальнюючу класифікацію цих поглядів на конкурентну стратегію (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи іноземних вчених до визначення сутності «конкурентної стратегії»

Автор / джерело	Визначення сутності конкурентної стратегії
<i>Загальне управління підприємством</i>	
М. Портер [3]	Модель «п'яти сил»: конкурентна стратегія залежить від типу конкурентної переваги організації та сфери конкуренції.
Г. Хаммер [4]	Ефективна та конкурентна стратегія, яка містить фундаментальне переосмислення та радикальний редизайн процесів бізнесу.
<i>Управління персоналом</i>	
Р. Шуллер [5]	Існує логічний зв'язок між обраним типом конкурентної переваги (інновації, підвищення якості, зниження витрат) та рольовими типами поведінки робітників. В основі конкурентної стратегії лежить стратегія управління персоналом.
Г. Мінцберг [6]	Стратегічні проблеми вирішуються на основі інтуїції топ-менеджерів, оптимальні рішення яких ґрунтуються на баченні перспектив компанії.
А. Маслоу [7]	Ефективні стратегічні методи управління – ті, що більш за все забезпечують задоволення всього комплексу потреб (вищих та нижчих)
<i>Маркетинг</i>	
Ф. Котлер [8]	Розробив чотири види конкурентної стратегії виходячи з долі ринку, що займає фірма. Перспективні лише ті стратегії, що мають маркетингову орієнтацію.
Д. Вомак, Д. Джонс [9]	Єдина ціль підприємства – задоволення споживача, а не управління потоком виробництва.

* Систематизовано автором з використанням джерел [3,4,5,6,7,8,9]

На нашу думку, основні стратегії можна розділити на типи (загальні стратегії) та їх складові (стратегія конкурентного розвитку та функціональна) за наступними класифікаціями (табл.2).

До загальних стратегій слід віднести стратегію стабільності, росту, скорочення.

Таблиця 2

Основні типи та складові стратегій підприємств

Типи	<i>Загальні стратегії: стабільності, росту, скорочення</i>
Складові	<i>Стратегія конкурентного розвитку:</i> розширення присутності на основних ринках, розвиток нових ринків, підвищення якості продукту (послуги), диверсифікація, ресурсозбереження.
	<i>Функціональна:</i> інноваційна, виробнича, маркетингова, фінансова, управління персоналом (людськими ресурсами), інформатизації, екологічна.

* Складено автором з використанням [1, 2]

Стратегія стабільності зосереджена на збереженні конкурентної позиції на ринку. Такою стратегією користуються фірми, що домінують у своєму сегменті або монополісти.

Стратегія росту передбачає постійний розвиток підприємства у порівнянні з попереднім періодом і ділиться, в свою чергу на вертикальну та горизонтальну. Основними засобами її здійснення можуть бути: злиття – об'єднання на приблизно рівних засадах; суспільне підприємство – об'єднання фірм різних країн для здійснення суспільного проекту; поглинання – об'єднання шляхом покупки цілої компанії, або її частини.

Стратегія скорочення застосовується тільки коли фірма знаходиться у кризовому становищі,

тоді використовуються методи розвороту, відокремлення, або ліквідації.

До складових стратегій відносять стратегію конкурентного розвитку та функціональну. Так, наприклад, у період підйому економіки, Дмитрієв М.Н. виділяє такі можливі стратегії розвитку туристичних організацій: розширення присутності на основних ринках, розвиток нових ринків, підвищення якості продукту (послуги), диверсифікація, ресурсозбереження. Стратегія розширення ринку збуту та розвитку продукту аналогічні вищерозглянутим стратегіям розширення ринку та розвитку виробництва. Стратегія розвитку нових ринків включає пошук нових ринків збуту вже освоєних туристичних продуктів (послуг). Така стратегія передбачає великі інвестиції у нові ринки; вона, як правило, носить достатньо агресивний характер та припускає високе загострення конкурентної боротьби [1, с. 265].

Наступною є стратегія забезпечення якості. Більшість науковців зосереджує свою увагу на дослідженні якості товарів. В такому разі основними показниками будуть виступати відсутність браку, інші фізичні властивості (смак, форма і т.д.) та необхідні споживчі якості. Але ми хочемо звернути увагу і на якість послуг. Звичайно, за деякими параметрами вони будуть подібні до товарів: відповідність (здатність відповідати певним характеристикам); надійність; естетичний компонент (здатність впливати на всі органи чуття споживачів); репутація, імідж торговельної марки або компанії. Є й специфічні властивості: наявність додаткових послуг, що не входять до стандартного пакету; компетенція (наявність у персоналу знань та вмінь, необхідний для якісного обслуговування); умови (навколишня середовище та інфраструктура); повнота (відповідність фактично наданих послуг тим, що значились у прейскуранті). Саме тому у стратегії забезпечення якості, на нашу думку, необхідно розглядати й послуги з урахуванням їх специфічних особливостей.

Стратегія диверсифікації базується не тільки на розробці нових видів послуг (або товарів), але й на одночасному освоєнні нових ринків. Така стратегія є найбільш ризикованою, але й найбільш прибутковою у разі її вдалої реалізації. Але така стратегія припустима лише для крупних підприємств, що знаходяться на ринку вже багато часу та займають на ньому стійкі позиції. Також вона використовується для того, щоб організація не стала залежною від лише одного стратегічного підрозділу. Така стратегія може бути:

- концентричною (пошук організацією нових продуктів (послуг), які у поєднанні із існуючими продуктами (послугами) дадуть синергетичний ефект);
- горизонтальною (пошук нових товарів (послуг), які не пов'язані із існуючими технологіями, але які можна запропонувати існуючим споживачам);
- конгломератною (концентрація підприємства на нові види діяльності, що не пов'язані із традиційними для організації технологіями, товарами або послугами).

Стратегію ресурсозбереження також у більшій частині розглядають з позиції ресурсів, що були витрачені на виробництво товару: використання матеріалів, витрати на виробництво, експлуатацію, ремонт і т. ін. Нами пропонується у межах цієї стратегії враховувати й ресурси, що витрачаються не тільки на товар, але й на послуги: витрати на маркетинг; заробітну платню; паливно-енергетичні ресурси; собівартість послуги; компенсаційні виплати.

Розширення ринку збуту також не менш важлива стратегія. На нашу думку, вона є підвидом загальної маркетингової стратегії. Але ця стратегія сконцентрована, перш за все, на співробітництво зі споживачами і з самим підприємством. Ще одним засобом розширення ринку є інтенсифікація товару (або послуги) – тобто вплив на психологію споживача, якого переконають у тому, що підвищення використання продукту (або регулярне користування послугою) збільшує користь, яку цей продукт (послуга) йому приносить.

Сутність стратегії розвитку виробництва впливає з її назви та полягає у розширенні його можливостей, посилення механізму внутрішньої координації, гуманізації праці. Стратегія соціального розвитку передбачає соціальний розвиток колективу та охорони оточуючої природної середовища. Соціальна політика спрямована на досягнення цілей в сферах: створення нормальних умов праці та відпочинку працівників; забезпечення їм безпеки на виробництві, в дорозі, побуті, місцях відпочинку; задоволення і розвитку потреб працівників; зміцнення здоров'я і підвищення тривалості їх життя; збереження екосистем (повітряного басейну, ґрунту, водних ресурсів, флори і фауни) [2, с. 349].

До основних видів функціональних стратегій можна віднести інноваційну, виробничу, марке-

тингову, фінансову, управління персоналом, інформатизації та екологічну стратегію. Інноваційна стратегія покликана підвищити та підтримувати конкурентний статус продукції (або послуги), що випускається підприємством. На думку Фатхудинова Р. А. до основних видів інновацій відносяться створення або удосконалення існуючого товару на основі ноу-хау, впровадження нової технології, удосконалення системи менеджменту, поліпшення функцій тактичного маркетингу, удосконалення взаємодії із зовнішньою середою [2, с. 365]. Такий перелік доцільно доповнити ще й створенням умов не тільки основними інноваційними процесами, але й розвитком системи факторів та умов, необхідними для їх здійснення.

Виробничий процес – найбільш стабільний процес практичної діяльності (не має значення займається підприємство виробництвом товарів, або наданням послуг), адже у разі виникнення нестабільності у цій сфері потрясіння виявляються найбільш впливовими. Саме тому необхідно враховувати три основних елементи: планування виробництва та його контроль, підвищення продуктивності та людський фактор.

Маркетингова стратегія є однією з найважливіших (включаючи й туристичні підприємства), оскільки забезпечує ринкову спрямованість фірми. Така стратегія розглядається з двох основних позицій: власне ринку та продукту (або послуги). Наступний вид стратегії - фінансова стратегія, яка зосереджена виключно на фінансових показниках стратегічного плану підприємства, оцінці інвестиційних проєктів, плануванні майбутніх продажів, розподілу, перерозподілу та контролю за використанням фінансових ресурсів.

Більш специфічною стратегією є стратегія управління людськими ресурсами, особливість якої полягає у сприйнятті головного ресурсу – людей одночасно як суб'єкт та об'єкт управління. Ефективне використання потенціалу персоналу є ключовим фактором успіху як у тактичній, так і особливо стратегічній перспективі.

Стратегія інформатизації також передбачає впровадження нових ефективних засобів управління але вже в масштабі всього підприємства, таких як реінжиніринг - радикальне переосмислення та перепроектування бізнес-процесів для поліпшення ключових показників результативності діяльності підприємства. Такий напрямок є досить новим в області управління, але швидко здобуває популярності.

Остання стратегія екологічна. Вона також була виділена, адже питання забрудненості навколишнього середовища стає все більше актуальним. Наряду з фінансовою, економічною, інвестиційною, інноваційною політикою необхідно проводити й екологічну. Виробництво не повинно містити шкідливі домішки у своїх товарах, необхідна відсутність шкідливих викидів у навколишню середу, рівень шуму, вібрації, енергетичної дії транспортних засобів та іншого устаткування повинно бути зведено до мінімуму.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах, коли кількість підприємств, що діють на одному ринку необмежена, раціональним є формування конкурентної стратегії, оскільки інші підприємства створюють зовнішні загрози, впливаючи на ціни, розходи, розміри капіталовкладень, що необхідно нести підприємству для того, щоб конкурувати у цій сфері. Формування конкурентної стратегії фірми передбачає: формування загальної стратегії; формування стратегії конкурентного розвитку та визначення функціональних стратегій.

Таким чином, «Конкурентна стратегія підприємства» – це стратегія завоювання конкурентних переваг на ринку за для успішного функціонування та розвитку підприємства, з орієнтацією на базові стратегії «диференціації», «економії на витратах» та «високої якості». Область застосування базових конкурентних стратегій підприємства поширюється на галузі які: постійно оновлюють свій продукт (стратегія «диференціації»); випускають високостандартизовані товари (стратегія «економії на витратах»); виробляють якісний товар (стратегія «високої якості»).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дмитриев М. Н. Экономика туристского рынка : учебник / М. Н. Дмитриев, М. Н. Забаева, Е. Н. Малыгина. — М. : Юнити-Дана, 2010. — 312 с.
2. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхудинов.

динов. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. — М. : Альпина Букс, 2005. — 454 с.

4. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2007. — 288 с.

5. Шулер Р. С. Управление человеческими ресурсами // Под ред. М. Пула, М. Уорнера. — СПб. : Питер, 2002. С. 158-179.

6. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. — СПб.: Питер, 2000. — 336 с.

7. Маслоу А. Г. Мотивация и личность / А. Г. Маслоу : Пер. с англ. — СПб.: Евразия, 1999. — 478 с.

8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер : Пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 2003. — 752 с.

9. Вомак Д. Классики менеджмента / Д. Вомак, Д. Т. Джонс : Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 2001. — 1168 с.

УДК 359.63.03

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Прохорова В.В.

З'ясовано, що здійснювати управління змінами на авіапідприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту не слід тоді, коли кризові явища вже проявляються, а проводити їх постійно, щоб вчасно можна було спрогнозувати та уникнути можливих наслідків кризи. Проте, як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації на авіапідприємствах. Визначено, що організаційно-економічні зміни на підприємстві передбачають істотну перебудову підприємства, яка впливає на її місію та організаційну культуру. Відповідні зміни відбуваються також в технології та складі ресурсів. Виникають істотні проблеми з реалізацією стратегії. Радикальні зміни підприємства пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в організації. Вони відбуваються тоді, коли організація не змінює галузь, але здійснюється її поділ або об'єднання з іншою аналогічною організацією. Зроблено висновок, подолання опору змін має розпочатися до його проявів, адже ефективна програма змін, яка базується на грамотному організаційно-економічному підході до управління змінами, передбачає мінімальну можливість наявності опору лише з боку окремих працівників підприємства. Для впровадження управління змінами на підприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту необхідно: створити відчуття необхідності змін, визнання та обговорення причин існуючого стану; впроваджувати необхідні зміни, позбуватися перешкод до них, за необхідності змінювати організаційну структуру та культуру організації.

Ключові слова: *управління, зміни, авіапідприємство, організаційний аспект, економічний аспект, діяльність.*

Основне призначення змін на авіапідприємствах є створення комплексу організаційно-економічних конкурентних переваг досягнення успіху в довгостроковій перспективі. Призначення організаційно-економічної системи - своєчасно формулювати мети розвитку, ставити існують, та зав-

дання, знаходити кошти та організувати досягнення цілей. Успіх змін авіапідприємства гарантується при відповідності стратегічних цілей реальним економічним і нашим фінансовим можливостям через жорстку централізацію стратегічного керівництва та гнучкість його методів принаймні зміни організаційно-економічної ситуації. Організація процесу вибору змін потребує чіткої технології, що передбачає вивчення середовища, розробку, затвердження й реалізацію стратегії. Для будь-якого підприємства необхідна розробка мети його розвитку, є досить складним завданням керівництво. Процедуру формування цілей включає у собі: постановку цілей, які визначають проміжні етапи у досягненні стратегічну мету підприємства. При внутрішньому використанні з допомогою планування персонал управління проводить вироблення стратегії діяльності підприємства на чинному чи новому ринках, і навіть визначає коло труднощів і завдань задля досягнення поставленої мети.

Дослідженню питання управління змінами на підприємствах з точки зору організаційно-економічного аспекту присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: Астапова Г. В. [1], Дроздов І. Н. [2], Маринец І.Н. [3], Назарова Г.В. [4], Шнайдер Р. [5], Тарасюк Г.М. [6], Широкова Г.В. [7] та інші.

Метою дослідження є удосконалення управління змінами на авіапідприємствах з точки зору організаційно-економічного аспекту.

Для виживання на ринку, підтримання платоспроможності та використання своїх потенційних можливостей авіапідприємства повинні постійно корегувати свою організаційно-економічну діяльність і володіти здатністю своєчасно проводити адекватні організаційно-економічні зміни з метою запобігання банкрутства на підприємствах. Необхідність здійснення змін на авіапідприємствах стала траплятися досить часто, саме тому їх вплив на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткова подія. Здійснювати управління змінами на авіапідприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту не слід тоді, коли кризові явища вже проявляються, а проводити їх постійно, щоб вчасно можна було спрогнозувати та уникнути можливих наслідків кризи. Проте, як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації на авіапідприємствах. З організаційно-економічної точки зору кризу слід розрізняти за тим, в яких областях вона представляє загрозу для досягнення цілей авіапідприємства. Так, криза ліквідності означає реальну втрату платоспроможності. Тому, необхідні миттєві засоби, інакше авіапідприємство повинне вийти з ринку. Авіапідприємство повинне бути всебічно динамічною, здатною до перетворень системою, що є головним фактором успіху будь-якої організації (рис. 1).

Із розвитком демократизації управління, що спостерігаються в усьому світі, організація авіапідприємства призводить до використання керівниками органів самоврядування як такої ланки, яка є найбільш чутливою до будь-яких змін як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Головною метою такої співпраці є врахування керівництвом знань, досвіду, пропозицій трудового колективу, оскільки самоврядування як організаційна ланка підприємства здійснює більш практичне вирішення завдань і проблем. Якщо на авіапідприємстві плануються зміни, то це практично завжди спричиняє стан невизначеності. Тому успішність заходів, які проводяться, багато в чому залежать від того, наскільки колектив був залучений у цей процес і на скільки якісні і прозорі цілі організаційних змін. Загальне бачення майбутнього дозволяє згуртувати весь персонал заради досягнення загальної мети.

Адже зміни не будуть доцільними, якщо колектив не буде бачити ясні цілі, критерії їх досягнення і переваги нового стану. Вибір та пошук ефективної методики формування організаційної структури управління підприємством є важливим елементом діяльності підприємства. Тому структура фірми розглядається як найважливіший чинник, що визначає форму діяльності всього колективу та окремих його членів.

Організаційно-економічні зміни на підприємстві передбачають істотну перебудову підприємства, яка впливає на її місію та організаційну культуру. Відповідні зміни відбуваються також в технології та складі ресурсів. Виникають істотні проблеми з реалізацією стратегії. Радикальні зміни підприємства пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в організації. Вони відбуваються тоді, коли організація не змінює галузь, але здійснюється її поділ або об'єднання з іншою аналогічною організацією. Об'єднання різних культур, поява нових продуктів і ринків передбачає зміни в організаційній структурі та

коригування організаційної культури. Помірні перетворення проводять тоді, коли організація виходить з новим продуктом на освоєний або новий ринок і намагається зацікавити ним споживачів. Здебільшого зміни стосуються організації виробництва та маркетингу. Звичайні зміни зумовлені проведенням перетворень у системі маркетингу з метою підтримання інтересу до продукту організації. Ці зміни не є істотними, тому мало торкаються діяльності організації загалом.

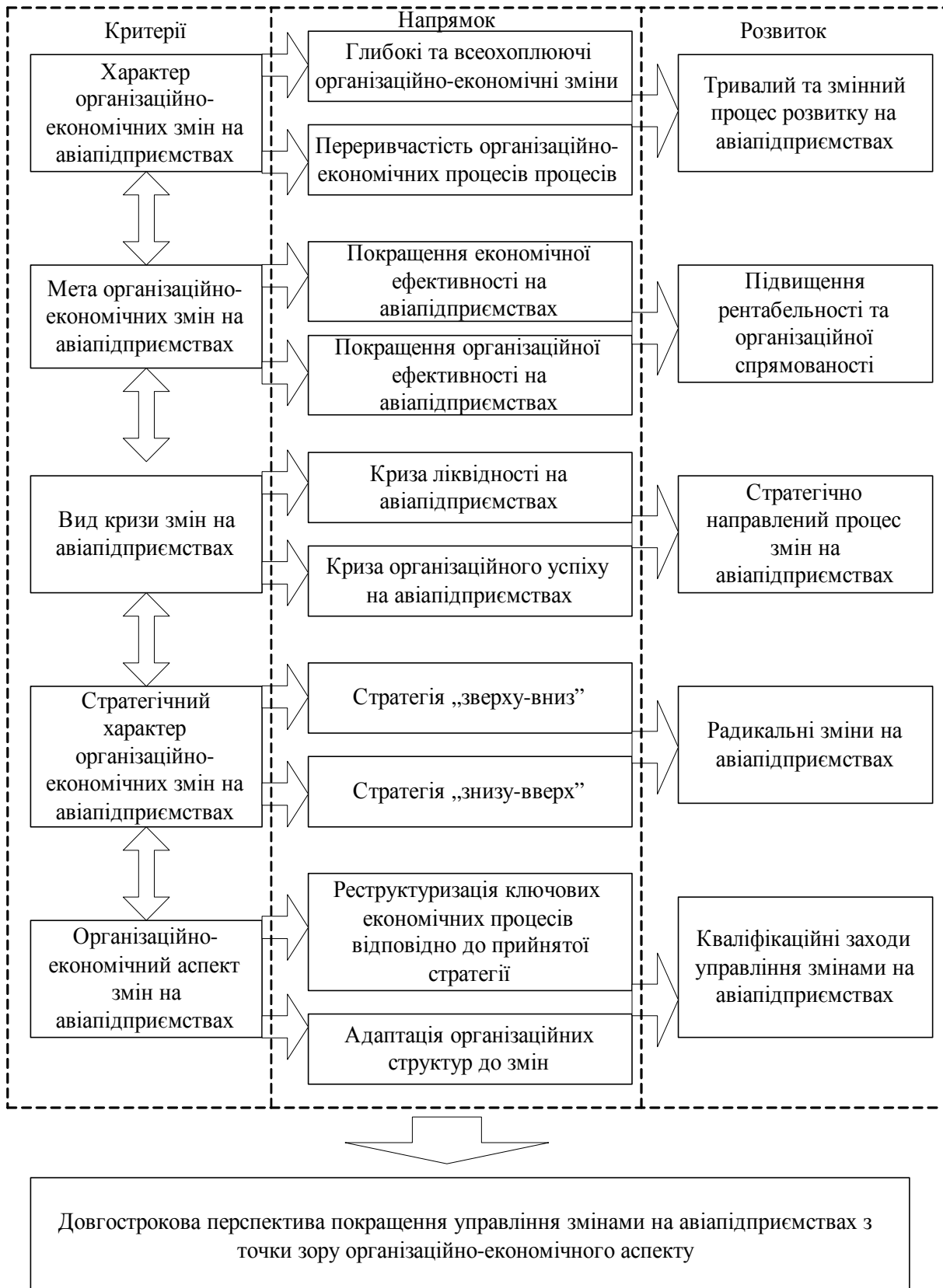


Рис. 1. Основні критерії управління змінами на авіапідприємствах з точки зору організаційно-економічного аспекту

Незмінне функціонування підприємства спостерігається при реалізації тієї ж стратегії. На стадії виконання стратегії не потрібно впроваджувати певні зміни, тому що результати цілком задовільні й влаштовують авіапідприємства. Однак може виникнути загроза втратити момент, коли слід проводити зміни.

Необхідність і характер стратегічних змін залежать від здатності авіапідприємства забезпечити досягнення тих цілей та етапів (рис. 2), на які зорієнтована стратегія. Найрадикальніші зміни відбуваються під час перебудови підприємства, тому що вони впливають на організаційну та економічну структуру, які разом зі стратегією є «наріжними каменями» стратегічного менеджменту.

Силу опору змінам розглядають як комбінацію двох чинників: прийняття чи неприйняття змін; відкрите чи скрите ставлення до змін. Керівництво авіапідприємства, збираючи інформацію під час бесід, інтерв'ю, анкетування, має з'ясувати, який тип реакції на зміни можливий в організації, як розподіляться працівники за ставленням до змін. Розрізняють такі типи працівників за цими двома параметрами: противник, прихильник, «пасивний спостерігач» і «небезпечний елемент».

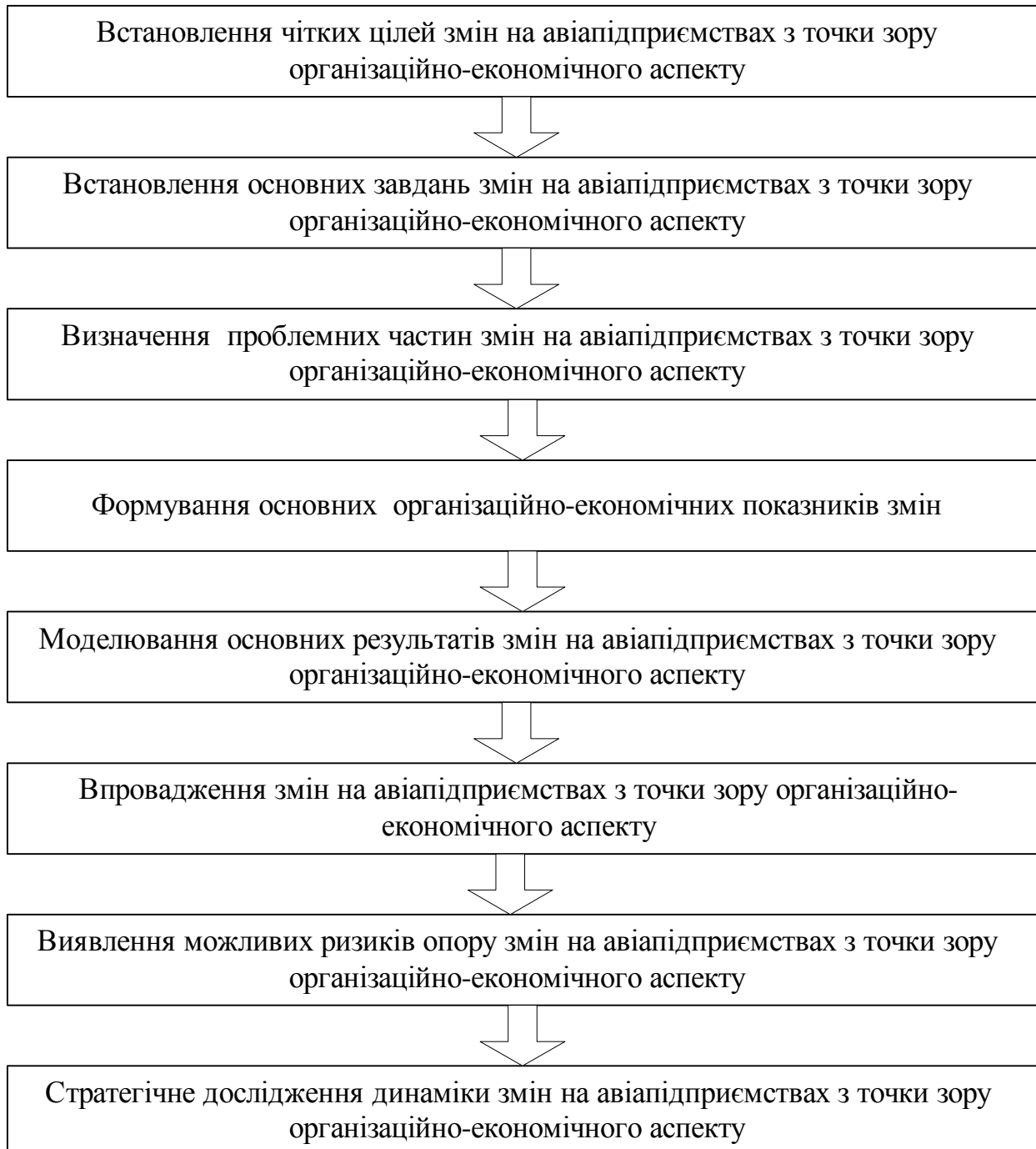


Рис. 2. Етапи управління змінами на авіапідприємствах з точки зору організаційно-економічного аспекту

Повністю нейтралізувати опір змін на авіапідприємствах неможливо, тому виникає необхідність зменшення його сили. Аналіз потенційних сил, які чинять опір, дає змогу виявити на підприємстві працівників або їхні групи, які будуть особливо активними противниками, та з'ясувати можливі причини такої поведінки. Зменшити опір можна, об'єднавши людей у творчі групи, які сприятимуть організаційно-економічним змінам. Проводять також широку роз'яснювальну роботу щодо необхідності змін для вирішення стратегічних завдань.

ВИСНОВКИ

Таким чином, наскільки дієвими будуть запропоновані етапи змін на авіапідприємствах з точки зору організаційно-економічного аспекту - залежить від керівництва підприємства, яке здійснює організаційно-економічні зміни і компетенції керівника проекту цих змін. В цілому ж слід зазначити, що подолання опору змін має розпочатися до його проявів, адже ефективна програма змін, яка базується на грамотному організаційно-економічному підході до управління змінами, передбачає мінімальну можливість наявності опору лише з боку окремих працівників підприємства. Для впровадження управління змінами на підприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту необхідно: створити відчуття необхідності змін, визнання та обговорення причин існуючого стану; впроваджувати необхідні зміни, позбуватися перешкод до них, за необхідності змінювати організаційну структуру та культуру організації; планувати та втілювати короткострокові перемоги, виявляти та заохочувати працівників, які досягли певних результатів у роботі; планувати досягнення ще вагоміших результатів, заохочувати працівників, які можуть забезпечити таке досягнення, та залучати нові проекти, технології, фахівців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Астапова Г. В. Методи забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості авіапідприємств корпоративного типу: [моногр.] / В. І. Щелкунов, С. Г. Мізюк, Г. В. Астапова, В. В. Мізюк, О. В. Буглак. – К.: Наук. думка, 2007. – 160 с.
2. Дроздов И. Н. Управление развитием организации: Учебное пособие. - Владивосток: ПИППККГС, 2001. — 110 с.
3. Маринец И.Н. Стратегия и тактика осуществления организационных изменений / И.Н. Маринец // Вестник СевКавГТУ. Сер. Экономика. –2004. –№ 2 (13).-С.42-47.
4. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями/ Г.В.Назарова. –Х.: Вид-во ХДЕУ, 2004. - 408 с.
5. Роберт Шнайдер, Пьер Коллерет, Поль Легри. Управление изменениями в организации // Журнал «Деловое совершенство» -2003 -№1-2. – С.34-39.
6. Тарасюк Г.М. Управління змінами в системі управління підприємством/ Г.М. Тарасюк // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Сер.: Економічні науки. –2010. –№ 2(52). –С. 287-291.
7. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями / Г.В. Широкова – СПб.: Издательский Дом С - Петербургского государственного университета, 2005.-432 с.

УДК 65.012

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К КОРРЕКТИРОВКЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПРИЗНАКОВ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СРЕДЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Рывкина О.Л.

В статье разработан авторский подход к совершенствованию методологической базы процесса корректировки стратегии предприятия на этапе ее реализации в условиях высокой нестабильности среды на основе комплексного учета признаков этой нестабильности.

Ключевые слова: стратегия предприятия, нестабильность среды, признаки нестабильности среды, методы стратегического управления

Высокий уровень нестабильности среды функционирования современных предприятий обуславливает утверждение принципов стратегического управления их деятельностью как действенно ориентированной системы, когда реализация стратегии становится ключевой составляющей процесса стратегического управления, поскольку доработка и уточнение стратегии осуществляется в ходе ее выполнения. В этой связи решение проблемы совершенствования методического обеспечения процесса адекватного реагирования предприятия на контекстные изменения для достижения стратегической цели развития путем корректировки реализуемой стратегии является актуальной и выступает **целью исследования**. Достижение этой цели предполагает решение следующих задач:

- изучение сущности методов стратегического управления предприятия в условиях повышенной нестабильности среды для выявления их соответствия признакам этой нестабильности;
- разработки подхода к системному применению этих методов с учетом комплексности понятия «нестабильность среды» с позиции ее признаков.

В современной зарубежной и отечественной теории и практике стратегического управления существуют различные подходы к выделению признаков нестабильности среды функционирования предприятия, обобщение которых позволило выделить следующие: прогнозируемость, возможность противодействия со стороны предприятия, скорость изменения [1]. Признак «предсказуемость» характеризуется наличием или отсутствием у лиц, принимающих стратегические решения на предприятии, полной и достоверной информации об изменении внешних факторов, обуславливающих необходимость корректировки реализуемой стратегии. В связи с этим диапазон изменения состояния этого признака варьируется от низкой до высокой степени предсказуемости.

Признак «возможность противодействия» изменяется в пределах наличия или отсутствия такой возможности, что определяется тем, в макро- или микросреде предприятия имели место изменения. Так факторы макросреды, изменение состояния которых обусловили необходимость принятия ответных мер, преимущественно не оставляют предприятию возможности активного противодействия, поскольку относятся к косвенным и требуют адаптивного реагирования. Факторы микросреды – наоборот, формируя среду прямого влияния, создают возможности для предприятия противодействовать ожидаемым или свершившимся контекстным изменениям в той или иной степени в зависимости от потенциала предприятия и занимаемой им конкурентной позиции на рынке.

И, наконец, признак «скорость изменения» состояния средовых факторов может находиться в пределах «медленно – быстро». В качестве периода времени, относительно которого будет отслеживаться скорость происходящих в среде изменений, предлагается рассматривать продолжительность конкретного цикла стратегического управления на предприятии или период от начала процесса разработки его стратегии до окончания ее реализации. При этом примем, что медленно протекающие изменения в среде не вызовут необходимости корректировки стратегии в течение срока рассматриваемого стратегического цикла, а быстро изменяющиеся – наоборот, потребуют принятия соответствующих стратегических решений в рамках этого периода.

Что касается методов стратегического управления, ориентированных на разработку / корректировку стратегии, то в условиях повышенной нестабильности действенными являются следующие методы принятия экстренных стратегических решений: управление путем ранжирования стратегических задач; управление по слабым сигналам; управление в условиях неожиданных событий [2]. Рассмотрим сущность каждого из этих методов исходя из их предназначения и особенностей использования для выявления соответствия признакам нестабильности среды предприятия.

Управление путем ранжирования стратегических задач состоит в постоянном мониторинге внешней среды предприятия для адекватной и своевременной адаптации к ней путем решения задач, сгруппированных в следующей последовательности: 1) самые срочные и важные, требующие немедленного рассмотрения; 2) важные задачи средней срочности, которые могут быть решены в пределах следующего планового цикла; 3) важные, но несрочные задачи, требующие постоянного контроля; г) задачи, представляющие собой фальшивую тревогу, и не заслуживающие дальнейшего рассмотрения. То есть этот метод стратегического управления позволяет упорядочить решение важных стратегических задач при корректировке стратегии в зависимости от степени их срочности. Принимая во внимание, что внешние факторы, изменение состояния которых обуславливает необходимость решения таких задач, могут относиться к среде прямого или косвенного влияния, следовательно, предприятие имеет возможность либо влиять на ситуацию, проводя необходимые изменения на основе активной стратегической позиции, или наоборот, адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, играя пассивную роль. Таким образом, метод управления путем ранжирования стратегических задач позволяет корректировать стратегию с учетом первого признака нестабильности среды ее реализации – «возможности противодействия предприятия» путем выбора им активной или пассивной стратегической позиции.

Следующий метод стратегического управления – управление по слабым сигналам – состоит в принятии решений по корректировке стратегии на основе неполной и неточной информации о среде, когда руководство начинает действовать уже при первых сигналах о возможных изменениях. Причем определенность практических шагов усиливается по мере накопления и уточнения информации. В теории управления в условиях низкой предсказуемости наиболее распространенным методом разработки и принятия управленческих решений является сценарное планирование [3]. Сценарное планирование в комбинации с управлением по слабым сигналам может позволить руководителям начать формировать альтернативные сценарии (стратегии) поведения предприятия сначала по слабым внешним сигналам, уточняя и конкретизируя их по мере поступления большей информации, для выбора наиболее приемлемой стратегической альтернативы для реализации. Таким образом, метод управления по слабым сигналам на основе сценарного планирования обеспечивает корректировку реализуемой стратегии предприятия в среде с учетом второго признака ее нестабильности – «предсказуемость».

Рассматривая признак «предсказуемость» изменений состояния среды, важно отметить, что она может быть низкой и высокой. При низкой или слабой предсказуемости корректировку стратегии следует осуществлять рассмотренным выше методом управления по слабым сигналам на основе сценарного планирования, а при сильной – путем разработки и реализации преактивных или упреждающих сценариев развития стратегических событий. Таким образом, низкая предсказуемость изменения состояния внешних факторов обуславливает необходимость управления по слабым сигналам путем разработки сценариев, а высокая – управления на основе принятия преактивного (упреждающего) сценарного планирования.

Третьим методом долгосрочного управления предприятия в условиях высокой нестабильности среды является управление в условиях стратегических неожиданностей. Такие неожиданности имеют место, когда проблема возникает внезапно и вопреки ожиданиям. Причем эта проблема может ставить новые задачи, опыт решения которых у предприятия отсутствует. И, самое главное, реакция на возникшую ситуацию должна быть быстрой и незамедлительной, вне обычного для данного предприятия временного горизонта стратегического процесса. То есть управление в условиях стратегических неожиданностей ориентировано на принятие внеочередных (до окончания периода данного цикла стратегического управления) стратегических решений по корректи-

ровке стратегии в среде высокой динамичности (третий признак нестабильности окружения).

Выявленные соответствия методов стратегического управления в условиях повышенной нестабильности среды предприятия признакам этой нестабильности представлены в таблице 1.

Таблица 1

Соответствие методов корректировки стратегии предприятия в условиях повышенной нестабильности среды предприятия признакам этой нестабильности

Признаки нестабильности среды	Состояние признака	Методы корректировки реализуемой стратегии
Предсказуемость	Низкая	Управление по слабым сигналам на основе сценарного планирования
	Высокая	Упреждающее сценарное планирование
Возможность противодействия	Имеется	С активной стратегической позиции (инициирование изменений)
	Отсутствует	С пассивной стратегической позиции (адаптация к изменениям)
Скорость изменений	Низкая	Вне периода разработки и реализации стратегии
	Высокая	В течение периода разработки и реализации стратегии

Поскольку нестабильность внешней среды – комплексное понятие, сформируем соответствующий подход к корректировке стратегии на основе комбинации перечисленных признаков нестабильности и рассмотренных выше методов осуществления корректирующих действий, обусловленных их влиянием (рис. 1.).

ПРИЗНАКИ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ							
1. ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ							
Высокая				Низкая			
2. ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ							
Сильная		Слабая		Сильная		Слабая	
Упреждающее сценарное планирование с активной стратегической позиции		Упреждающее сценарное планирование с пассивной стратегической позиции		Управление по слабым сигналам на основе сценарного планирования с активной стратегической позиции		Управление по слабым сигналам на основе сценарного планирования с пассивной стратегической позиции	
3. СКОРОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ							
Высокая	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая	Низкая	Высокая	Низкая
В течение периода разработки и реализации стратегии	Вне периода разработки и реализации стратегии	В течение периода разработки и реализации стратегии	Вне периода разработки и реализации стратегии	В течение периода разработки и реализации стратегии	Вне периода разработки и реализации стратегии	В течение периода разработки и реализации стратегии	Вне периода разработки и реализации стратегии

Рис. 1. Подходы к корректировке стратегии предприятия с учетом признаков нестабильности среды ее реализации

Сочетание первого и второго признаков нестабильности среды позволяет сформировать четыре подхода к корректировке стратегии предприятия. В случае, когда сильная предсказуемость изменений в нестабильной среде сочетается с возможностью сильного им противодействия со стороны предприятия, корректировка стратегии может не потребоваться, поскольку в условиях контролируемой внешней среды все проблемы, рассматриваемые в процессе планирования, могут быть заранее четко структурированы по элементам, описаны в количественных параметрах и

будущее состояние этих проблем может быть определено с высокой степенью точности. При этом предприятие заранее разрабатывает ответные меры на эти изменения, которые носят упреждающий характер в силу занимаемой им активной стратегической позиции. Таким образом, корректировка стратегии в таком случае будет осуществляться с помощью упреждающего планирования с активной стратегической позиции.

В случае, когда сильная предсказуемость изменений внешних факторов сочетается со слабой способностью предприятия противодействовать им, корректировку стратегии целесообразно осуществлять с применением методов упреждающего стратегического планирования с пассивной стратегической позиции. При этом внесенные изменения будут носить адаптивный характер.

Следующие два подхода к корректировке стратегии актуальны в условиях слабой предсказуемости внешних изменений. Если возникнет ситуация, обусловленная слабой предсказуемостью изменений при незначительной возможности предприятия противодействовать их последствиям, рекомендуется корректировка стратегии методом управления по слабым сигналам на основе сценарного планирования с пассивной стратегической позиции. При возникновении ситуации, сочетающей слабую предсказуемость внешних изменений с сильной возможностью предприятия противодействовать им, целесообразна корректировка стратегии посредством управления по слабым сигналам на основе сценарного планирования сценарного при активной стратегической позиции.

Что касается последнего признака нестабильности среды – «скорость изменения», то понимая под низкой скоростью внешних изменений – их возникновение не чаще окончания периода разработки и реализации стратегии, то корректировка последней в этой связи не потребуется. В противном случае, необходимость изменения стратегии будет соответствовать динамике обновления ситуации в рамках периода рассматриваемого цикла стратегического управления.

ВЫВОДЫ

Таким образом, выбор подхода к корректировке стратегии предприятия в условиях нестабильности среды ее реализации основывается на сочетании методов управления на основе экстренных стратегических решений с учетом признаков нестабильности этой среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рывкина О.Л. Подходы к оценке неопределенности внешней среды предприятия // О.Л. Рывкина / Экономика Крыма. — 2003. — №9. — С.57— 60.
2. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие для вузов / А.Н. Люкшинов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 375 с.
3. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика // А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. — М.: Генезис, 2001. — 752 с.

УДК 338.2

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА*Ус Ю. В., Михнюк А.О.*

У статті розглянуто сутність поняття «механізм управління конкурентоспроможністю підприємства», представлено особливості його формування у сучасних ринкових умовах. Визначено основні складові механізму управління конкурентоспроможності: об'єкт та суб'єкт. Розглянуто етапи досягнення поставленого рівня конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано механізм управління конкурентоспроможністю, що має забезпечує ефективне функціонування підприємства.

Ключові слова: механізм, механізм управління, управління конкурентоспроможністю підприємства, механізм управління конкурентоспроможністю, етапи механізму управління конкурентоспроможністю.

На сучасному етапі світова економіка перебуває у стані постійних змін. Глобалізаційні процеси, впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, інтернаціоналізація виробництва, проникнення на ринок іноземних товарів призводить до посилення конкурентної боротьби. Вітчизняні товаровиробники змушені конкурувати з імпортною продукцією не лише на зовнішньому, але й на внутрішньому ринку. Особливого значення набуває точна та своєчасна оцінка рівня конкурентних переваг підприємства, визначення сильних та слабких сторін організації, вивчення конкурентного середовища. Від правильних та раціональних управлінських рішень залежатиме становище організації у ринковому середовищі. До управління конкурентоспроможністю висувають нові вимоги, що відповідають сучасному етапу розвитку економіки. У зв'язку з цим виникає необхідність у формуванні механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, без якого важко долати конкуренцію на ринку та досягати поставлених цілей та задач.

Дослідженню питання управління конкурентоспроможністю підприємства присвячено значну кількість праць науковців. Вагомий внесок у питанні управління конкурентоспроможністю зробили такі вчені як Р.А. Фатхутдінов [1], Н.А. Савельєва [2], С.М. Клименко [3]. Питання механізму управління досліджуються у роботах В.С. Пономаренка [5], Ю.Д. Кунева [6], Є.В.Третьякова [7], В.Я. Малиновського [8], В.М. Мішина [9].

Метою дослідження є формування та обґрунтування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, що забезпечує ефективне функціонування організації у сучасних ринкових умовах.

Вивчення управління конкурентоспроможності підприємства представляє широкі можливості для наукового дослідження його механізму управління. Так на думку Р.А. Фатхутдінова під управлінням конкурентоспроможності підприємства розуміють аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею. [1]. Н.А. Савельєва розглядає управління конкурентоспроможності як процес формування, підтримки конкурентних переваг та подолання конкурентних слабкостей [2].

Процес управління конкурентоспроможності підприємства базується на певному механізмі.

У новітній економічній літературі трактування терміну «механізм» має різні значення:

послідовність станів, процесів, що визначають яку-небудь дію, явище;

система, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності;

середовище, у якому реалізується управлінська діяльність;

сукупність засобів і методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт в цілому [4].

Поняття «механізм управління» є більш конкретизоване поняття. Аналіз літератури стосовно трактування терміну «механізм управління» наведено у табл. 1

Зміст поняття «механізм управління»

Автор, джерело	Визначення терміну «механізм управління»
В.С. Пономаренко [5]	Механізм управління - сукупність форм, структур, методів і систем управління, що поєднуються спільністю мети (доцільна сукупність), за допомогою яких здійснюються узгодження суспільних, групових і особистих інтересів, забезпечуються функціонування та розвиток підприємства
Ю.Д. Кунєв [6]	Механізм управління - це статична єдність певних структурних елементів, які слугують інструментом організації управлінських явищ і процесів.
Є.В. Третьяков [7]	Механізм управління - це сукупність взаємодіючих елементів (станів, процесів, соціально-економічних норм і правил), об'єднаних певною метою і які є інструментарієм, що переводять об'єкт з одного стану в інший шляхом впливу на нього складових елементів.
В.Я. Малиновський [8]	Механізм управління – це сукупність способів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів із використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію поставленої мети.
В.М. Мішин [9]	Механізм управління – сукупність організаційних та економічних компонентів, що забезпечують узгоджене, взаємозалежне і взаємодіє функціонування всіх елементів системи для досягнення цілей організації

На основі вищеприведених визначень, шляхом їх узагальнення, можна сказати, що механізм управління являє собою сукупність елементів, що забезпечують вплив керуючої системи на керовану систему та забезпечують досягнення поставлених цілей організації, за допомогою обраних методів і інструментів.

Механізми управління конкурентоспроможністю, як і будь-який механізм управління у цілому, передбачає наявність, з одного боку, суб'єкта, а з іншого - об'єкта впливу. Управління конкурентоспроможністю на підприємстві складається з керуючої та керованої системи. Керуюча система (суб'єкт управління) – певне коло осіб, що реалізують управління: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства, лінійні менеджери. Керована система (об'єкт управління) - рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції [3].

Проаналізувавши праці авторів, що досліджували питання управління конкурентоспроможністю, виділимо такі етапи механізму управління конкурентоспроможністю, що сприяють досягненню встановленого рівня конкурентоспроможності:

управління цілями дозволяє керуючій системі встановити ключові задачі організації, так як ціль будь-якої функціонуючої організації – досягти певного результату за певний проміжок часу ;
вибір методів і способів діагностування передбачає вибір шляхів дослідження рівня конкурентоспроможності;

моніторинг середовища підприємства включає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища організації та виявлення їх впливу на діяльність;

діагностика конкурентоспроможності підприємства включає вибір параметрів, що підлягають оцінці та їх розрахунок;

аналіз та прийняття управлінських рішень передбачає управлінський вплив для досягнення визначених цільових параметрів, що виявляється у розробці конкурентної стратегії;

реалізація рішення передбачає впровадження обраної стратегії;

контроль за виконанням забезпечує нагляд і перевірку відповідності досягнутого рівня конкурентоспроможності встановленим цілям, визначення відхилень та внесення необхідних корегуючих дій.

Будь-яке підприємство безперервно перебуває під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на його діяльність.

Внутрішні чинники здійснюють вплив на діяльність підприємства безпосередньо із середини організації. До чинників внутрішнього впливу можна віднести забезпеченість ресурсами, технологію виробництва, персонал організації, його організаційну структуру та клімат колективу, імідж торгової марки.

Зовнішні чинники впливають на діяльність підприємства із зовнішнього середовища організації. Дані чинники об'єднані у так групу так званих PEST-факторів (політичні, економічні, соціальні та технологічні), що здійснюють вплив на організацію, та не піддаються впливу організації на них.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства, враховуючи вищесказане можна представити на рисунку 1.

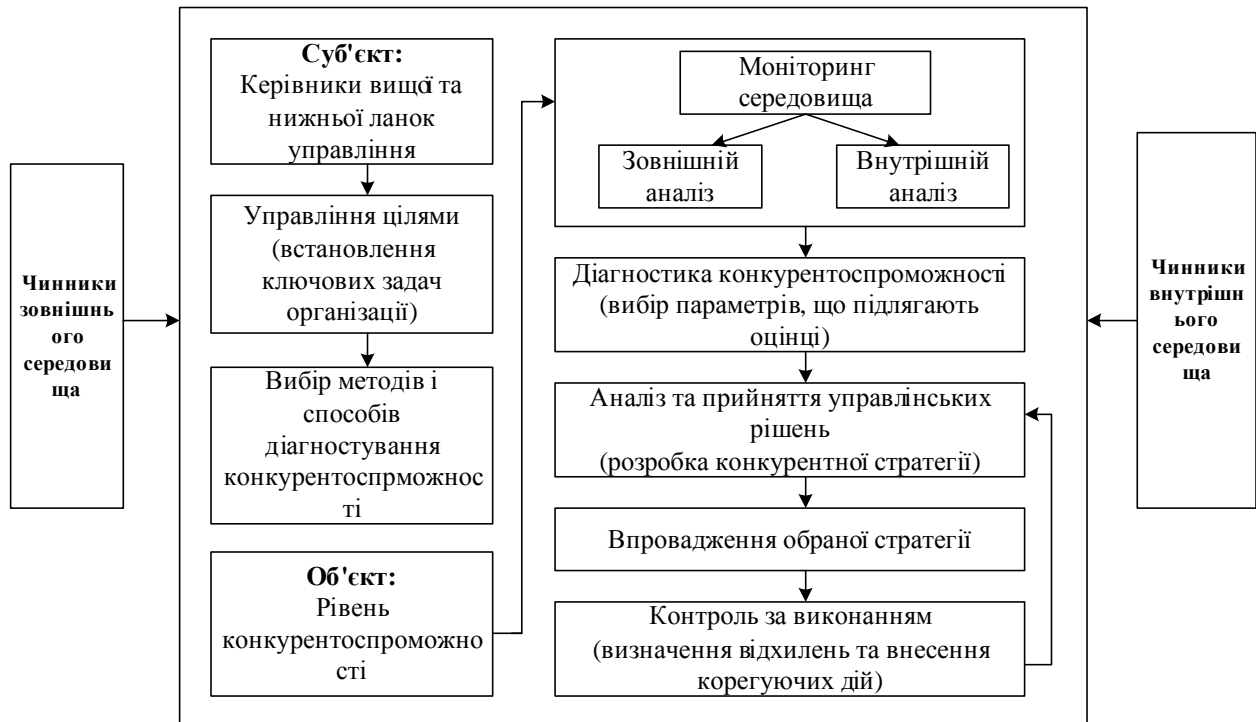


Рис. 1 Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства

Аналіз праць учених дозволяє сказати, що система перебуває під безперервним впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, з'єднана комунікаційним процесом, та має можливість проведення корегуючих дій.

Підсумовуючи можна сказати, що механізм управління конкурентоспроможністю на підприємстві - це процес управління цілями діяльності, аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність організації, проведення діагностики рівня конкурентоспроможності та вироблення керуючою системою конкурентної стратегії, що забезпечить ефективне функціонування організації у ринковому середовищі.

Управління конкурентоспроможністю при цьому на підприємстві має відповідати низці принципів, таким як: системність, цілеспрямованість, гнучкість, адаптованість до ринкових умов, ефективність, прогнозованість майбутніх результатів діяльності, динамічність, постійне удосконалення, інформованість усіх ланок організації. Також необхідним є процес комунікації, що забезпечує високу інформованість усієї системи управління. Система управління має бути здатною отримувати інформацію як із внутрішнього, так і із зовнішнього середовища, що дозволить вжити необхідних заходів, скоригувати усі процеси організації, адаптуючи їх до змін, так як на всю систему безперервно діють внутрішні та зовнішні чинники.

Для забезпечення конкурентоспроможності необхідне комплексне функціонування всіх елементів механізму. Відсутність будь-якої ланки порушить послідовність і призведе до збою функціонування механізму управління.

ВИСНОВКИ

Для ефективної конкурентної боротьби підприємство має здійснювати керуючий вплив на конкурентоспроможність. Управління конкурентоспроможністю, ускладнене динамічними змінами в

ринковому середовищі, потребує створення механізму управління, що зможе враховувати ці зміни та адаптувати управлінські рішення задля досягнення позитивних результатів. Створення ефективного механізму управління є умовою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та покращання конкурентних позицій. При розробці механізму управління необхідно враховувати усі чинники, що здійснюють вплив на організацію.

Використання представленого механізму сприятиме ефективному функціонуванню підприємств та досягненню поставлених цілей і задач організації.

Викладені положення потребують подальшого вивчення, у напрямках щодо функціонування організації у різноманітних секторах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544с.
2. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия / С. М.Клименко, О. С. Дуброва, Д. О.Барабась – К.:КНЕУ, 2006. – 527с.
3. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы; учебник / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 382 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С.Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский и др. – Харьков: Изд-во ХГЭУ, 2002. – 252с.
6. Кунев Ю.Д. Управление в митній службі: Підручник/ Ю.Д. Кунев. -К.: Центр навчальної літератури, 2006. -408с.
7. Третьяков Е. В. Адаптация механизма управления социально-экономическим развитием муниципального образования к рыночным условиям: автореф. ... к.э.н. Ижевск, 2004.–24с.
8. Малиновський В. Я. Державне управління / В. Я. Малиновський: Навч. посіб. – Вид. 2-е, доп. Та переоб. К.: Атіка, 2003. – 576 с.
9. Мишин В.М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 527 с.

УДК 658.167

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗИСНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ РЕНОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

Ус Ю.В.

У статті розкрита сутність трактування поняття антикризове фінансове управління та ренованії в економіці. Розглянуті різні підходи авторів до визначення категорії криза та її основних характеристик. Складено та обґрунтовано алгоритм впровадження антикризового фінансового управління оснований на реноваційному підході. Обґрунтовано необхідність приділення уваги антикризовому управлінню на підприємстві у час проведення перетворень у економіці країни. За результатами проведених досліджень визначено, що враховуючи циклічну динаміку економічного розвитку, жодному підприємству не вдається уникнути виникнення кризових явищ у діяльності. Виделені принципи системи антикризового фінансового управління. Також доведена неможливість

запобігання виникненню кризи на підприємству внаслідок перебування причин кризи за межами дії керівництва. Наведені етапи проведення фінансової стабілізації на підприємстві в умовах кризи. В умовах нестабільної економіки гостро постає проблема забезпечення ефективного реагування на кризу внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства шляхом створення ефективної системи антикризового управління.

Ключові слова: *криза, антикризове реагування, антикризове фінансове управління, реноваційний підхід, принципи системи антикризового управління, фінансова стабілізація.*

Структура динаміки економічного розвитку підприємства має складний циклічний характер, в основі якого знаходяться виникаючі з певною періодичністю кризові явища. Фінансова криза - це наслідок шоків економічних ситуацій і порушень рівноваги системи, з якими зіштовхується підприємство в різні періоди його функціонування та мають наслідки, які тривали у часі. У такій ситуації особливе значення для підприємства набуває формування ефективного механізму антикризового управління, заснованого на аналізі фінансового стану та організаційно – економічної структури підприємства з урахуванням стратегічних цілей діяльності, адекватних ринковим умовам функціонування, та пошуку шляхів їх досягнення. У цьому напрямку все більшої актуальності набуває розробка та побудова ефективної системи антикризового фінансового управління.

Термін «антикризове управління» виник порівняно не так давно. Основною причиною його появи є реформування української економіки і поява великої кількості підприємств, що знаходяться на межі банкрутства. Криза окремих підприємств - це звичайне явище ринкової економіки. Підприємство повинно враховувати особливості впливу екзогенних факторів і використовувати свої сильні сторони та активізувати приховані резерви для ефективного подолання кризових явищ.

Дослідження проблематики антикризового управління на підприємствах проведено багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими. Вагомий внесок у розглядання проблеми зробили такі вчені, як: О.В. Ареф'єва, З.І. Айвазян та В. Кириченко [1], І.А. Бланк [2], В.М. Іванов та В.А. Вискребцев [6], А.Г. Грязнова [4], В.Г. Кошкина, Є.М. Короткова, Л.А. Лігоненко, В.В. Прохорова, Ю.В. Прохорова, В.Г. Савицька [8], Є. Уткіна [9]. Велика кількість досліджень зводиться до твердження, що криза на підприємстві викликається не тільки внутрішніми факторами, а й має тісний зв'язок з кризою навколишнього середовища. Але багато авторів вважають кризове явище на підприємстві суто внутрішньою проблемою.

Антикризове фінансове управління набуває актуального значення в умовах сучасних трансформаційних перетворень економіки країни. Останнім часом з'являється багато статей та монографій присвячених антикризовому управлінню, у наукових виданнях з управління фінансами, антикризове управління охоплює глави та розділи. Більшість авторів вважають особливостями антикризового управління - специфічність, відмінність від звичайного, методи і способи управління. Бланк І.А. розглядає антикризове управління з погляду проблем фінансів на мікрорівні [2]. На думку Савицької В.Г., [8] Айвазяна З.І та Кириченко В. виникаючі проблеми розглядаються у комплексі, тобто пов'язані не тільки з кризою окремого підприємства, а кризою в державній економіці, в цілому [1]. Розробники Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під антикризовим управлінням розглядають процедуру санації підприємства та у подальшому процедуру банкрутства [5]. Іванов В.М. та Вискребцев В.А. висловлюють думку, що антикризові заходи слід застосовувати, коли фінансове становище функціонуючого на ринку підприємства наближається до критичної точки, тобто банкрутства. [6] Виходячи з цього вони повністю ігнорують діагностику загрози виникнення кризи на ранніх стадіях, а акцентують увагу тільки на стані банкрутства підприємства.

Професор Уткін Е.А. у своїй книзі «Довідник кризового керівника» виділяє головним в антикризовому управлінні - забезпечення умов, коли фінансові труднощі не можуть носити постійний стабільний характер [9]. Стану банкрутства при такому підході не виникає, оскільки усунення виникаючих проблем відбувається до того, як вони приймають незворотний характер. Деякі ж авто-

ри, навпаки, приділяють увагу тільки заходам з діагностики кризи і механізмам банкрутства і абсолютно забувають про методи антикризового управління [5].

На думку Помігалова І.А. антикризове управління враховує характеристику як за метою, за тимчасовими обмеженнями, так і за сферами впровадження. Отже антикризове управління визначають як планування і проведення заходів щодо збереження базисних змінних величин на підприємстві. Через прямий вплив на забезпечення збереження базисних змінних величин (ліквідності, доходності або обороту) окремі складові частини реактивного антикризового управління характеризуються чіткою метою з досягненням певного рівня ліквідності та прибутковості [7].

Мета статті полягає в аналізі підходів до процесу антикризового управління та надання визначення поняття антикризового фінансового управління на рівні підприємства, описання принципів антикризового фінансового управління, а також у наведенні алгоритму застосування реноваційного підходу при використуванні антикризового фінансового управління. Наукове бачення кризових явищ за думкою Юн Г.Б. в економіці багатогранно і має різну глибину пізнання. Одним з найважливіших напрямків є дослідження мікроекономічних систем, що знаходяться в умовах економічної кризи. Банкрутство підприємства з точки зору невідповідності його ринковій системі - явище цілком нормальне і з'ясовне, однак соціально- економічні наслідки від ліквідації підприємства можуть бути надмірними [8]. За твердженням автора, важливо досліджувати різні стани кризи підприємства, щоб при певній оцінці, структуруванні та аналізі враховувати їх у стратегічних і тактичних планах забезпечення подальшої життєдіяльності підприємства.

Антикризове фінансове управління - це процес, в якому передбачається криза, виконується аналіз симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи і використання результатів для подальшого розвитку підприємства.

Можливість антикризового управління визначається циклічним характером розвитку підприємства. Це дозволяє передбачати кризові ситуації, готуватися до них. Найбільш небезпечними є непередбачені кризи. Необхідність антикризового управління визначається цілями розвитку підприємства.

Основна функція у системі антикризового управління підприємством відводиться широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації ситуації. Фінансова стабілізація підприємства може здійснюватися за такими основними етапами [4].

1. Своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства і прийняття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи. Використання різних показників та коефіцієнтів економічного аналізу підприємства дозволяє на основі регресійного аналізу передбачити майбутній фінансовий стан підприємства.
2. Усунення неплатоспроможності. Оцінюється масштаб кризового стану підприємства, найбільш невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації є забезпечення відновлення здатності проведення платежів за своїми зобов'язаннями.
3. Відновлення фінансової стійкості підприємства. Дії спрямовані на відновлення фінансової стійкості дозволять усунути загрозу банкрутства не тільки в короткостроковому, але й у середньостроковому періоді.
4. Мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства. Система передбачення економічних ризиків підприємства та їх страхування дозволять знизити вплив кризи на фінансовий стан підприємства.
5. Забезпечення фінансової рівноваги в довгостроковому періоді. Повна фінансова стабілізації досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечило довгострокову фінансову рівновагу в процесі свого майбутнього економічного розвитку, тобто створило передумови стабільного підвищення вартості капіталу і постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Організація ефективного механізму системи антикризового фінансового управління підприємством базується на таких принципах: принцип постійного реагування, принцип превентивності дій, принцип невідкладності реагування, принцип оптимальності прийняття рішень, принцип адекватного реагування, принцип комплексного прийняття антикризових рішень, принцип альтернативних антикризових планів, принцип адаптивного антикризового управління, принцип пріори-

тетності використовуваних ресурсів, принцип обмеженості ресурсів, принцип ефективності дій.

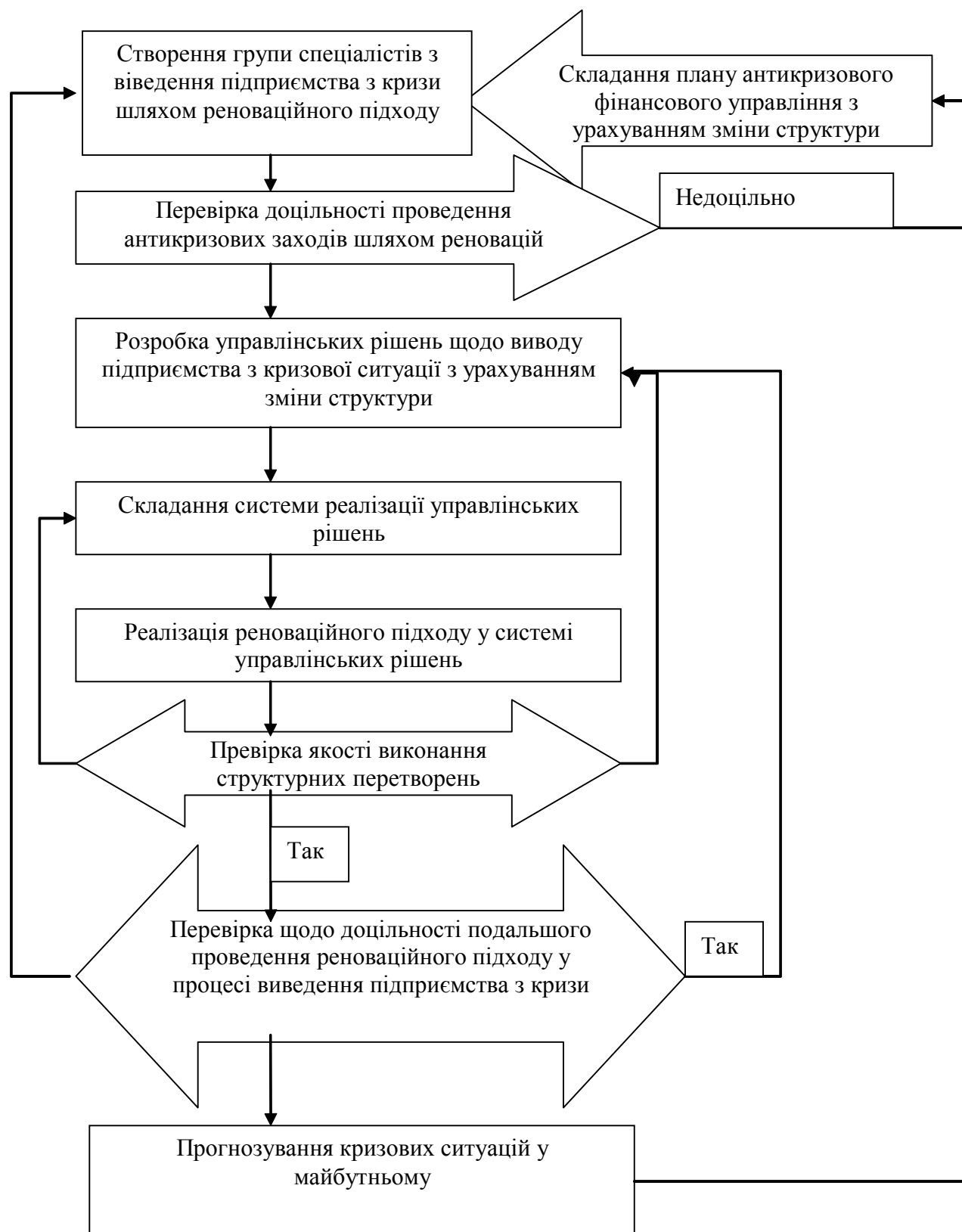


Рис. 1. Алгоритм проведення антикризового фінансового управління підприємством на основі реноваційного підходу.

Одним з сучасних та дієвих підходів до впровадження системи антикризового фінансового управління на підприємстві є реновація. Значення цього терміну було задіяно з будівництва де під реновацією розуміють примусове звільнення території, шляхом знесення будівель і споруд, витягу з підземного простору інженерних комунікацій та інше для забезпечення можливості нового будів-

ництва незалежно від ступеня збереження розташованих на ній будівель.

Реновація від латинського *renovatio* - оновлення, відновлення, ремонт, є процесом поліпшення структури. Реновація - техніко-економічний процес заміщення видбуваєть у виробництві внаслідок фізичного та морального зносу машин, обладнання, інструменту новими основними засобами за рахунок коштів амортизаційного фонду [3].

Застосовуючи до антикризового фінансового управління підприємством реноваційний підхід можна розглядати як той, що носить волонтаристический характер, коли примусово приймається рішення про змінення структури існуючої моделі управління новою, яка цілком відповідатиме вимогам антикризової програми; або еволюційний характер, природно протікає і який є результатом накопиченого досвіду або неврахованих наслідків не повною мірою контрольованих і не керованих циклічних рекомпозицій або реверсацій.

Будь-яка криза має індивідуальні, характерні саме їй параметри, отже, говорити про єдину модель антикризового фінансового управління підприємством не можна. Усі моделі мають загальні риси, але з притаманній кожній окремій моделі особливостями. Алгоритм впровадження системи антикризового фінансового управління на основі реноваційного підходу наведено на рис. 1.

Алгоритм здійснення системи антикризового фінансового управління на основі реноваційного підходу свідчить про відповідальне ставлення до кожного етапу впровадження та досконалого аналізу проведених дій. Як наведено у алгоритмі, не завжди прийняте управлінське антикризове рішення дозволяє рухатися далі. У ряді випадків доводиться повертатися на кілька кроків назад, переглядати правильність та доцільність прийнятого рішення, а іноді переглядати основи плану антикризового фінансового управління.

ВИСНОВКИ

Для підприємства, що знаходиться в кризових умовах, відсутні умови і можливості для ефективного виробництва, збуту виготовленої продукції, фінансування необхідних виробничих програм. Тому необхідністю є розробка та впровадження антикризових заходів, що входять до складу антикризового плану у системі антикризового управління.

Аналізуючи викладений у статті матеріал система антикризового фінансового управління являє собою систему принципів розробки та впровадження спеціальних управлінських рішень, спрямованих на своєчасну діагностику, подолання кризових явищ, відновлення фінансової стійкості, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків на підприємстві. Проведення такого комплексу заходів забезпечить відновлення фінансової рівноваги поточної ситуації та дозволить досягти рівновагу в тривалому періоді.

Використання прогресивних сучасних підходів, таких як реновації, до впровадження плану антикризового фінансового управління дозволяють одержувати більш швидкі та точні за своєю дією результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айвазян З. Проблемы теории и практики управления / З. Айвазян, В. Кириченко // .Антикризисное управление.- 1999. - №4. - С. 8-12.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк - К. : Ника - Центр, - 1999.- 306 с.
3. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І голов. Ред. В.Т. Бусел.- К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
4. Грязнов А.Г. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. А.Г.Грязнова. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тадем»; ЭКМОС, 1999.- 29 с.
5. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. N 2344-ХІІ (Зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Закон України «України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Законодавство. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
6. Иванова В.Н. Правовые основы антикризисного управления в предпринимательской деятель-

ности / В.Н. Иванова, В.А. Выхребцев. – М.: «Макцентр. Издательство», 1999

7. Помигалов И.А. Менеджмент в России и за рубежом / И.А. Помигалов // Финансы и кредит. – 2005. - №4. – С. 15

8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 1999.- 78 с.

9. Уткин Э.А. Справочник кризисного управляющего / под.ред. проф. Э.А Уткина. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999.- 82 с.

10. Юн Г.Б. Формирование механизма антикризисного управления в российской экономике / Г.Б. Юн . - Финансы и кредит.-2002.- №5. – С.45.

11. Юн Г.Б. Словарь по антикризисному управлению [Текст] / Г.Б. Юн, Г.К. Таль, В.В. Григорьев. - Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. - М. : Дело, 2003. - 447 с.

УДК 338.12.017

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Чумак Л.Ф., Шрамко К. В.

В статті досліджено теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства, розглянуто особливості пояснення в економічній літературі поняття «виробничий потенціал», а також запропоновані підходи до оцінки виробничого потенціалу.

Ключові слова: *виробничий потенціал підприємства, складові виробничого, складові виробничого потенціалу підприємства, оцінка потенціалу підприємства.*

В сучасних умовах господарювання однією із основних характеристик економіки країни, незалежно від поставлених цілей, є її потенціал. Результати оцінки виробничого потенціалу підприємства є джерелом для прийняття управлінських рішень з підвищення рентабельності та конкурентоспроможності, технічного і організаційного удосконалення виробництва, управління трудовими ресурсами, визначення цінової політики та інше.

Питанню дослідження виробничого потенціалу підприємства приділялося немало уваги, досліджувалися різні аспекти поняття, формування та управління потенціалом, оцінка потенціалу підприємства. Значний внесок зробили такі вчені: Анчишкін А.І., Воронкова А.Е, Чичкало-Кондрацька І.Б., Шумська С.С., Олексюк О. І., Федонін О.С, С. Белова, Лапин Є.В.

Метою дослідження є узагальнення існуючих концепцій щодо трактування поняття “виробничий потенціал” та визначення особливостей його оцінювання.

Значущу роль в господарському потенціалі країни займає потенціал окремого підприємства. Підприємство є головною віхою у системі комплексу і контролює усі ресурси виробництва. Саме на підприємстві складаються виробничі відносини, створюється дохід, який є джерелом формування національного доходу всієї держави. Результативність використання потенціалу підприємства забезпечує ефективність функціонування економіки країни та динаміку її розвитку. Ключовою задачею підприємства є повне використання потенціалу. Потенціал підприємства – це основні засоби і джерела, які є у наявності і використовуються для досягнення поставленої мети, а також це можливості людини, держави і будь-якої галузі. [1] До складових потенціалу підприємства відносяться: ринковий потенціал, фінансовий потенціал, інформаційний потенціал, соціальний потенціал та виробничий потенціал (рис.1). [2]

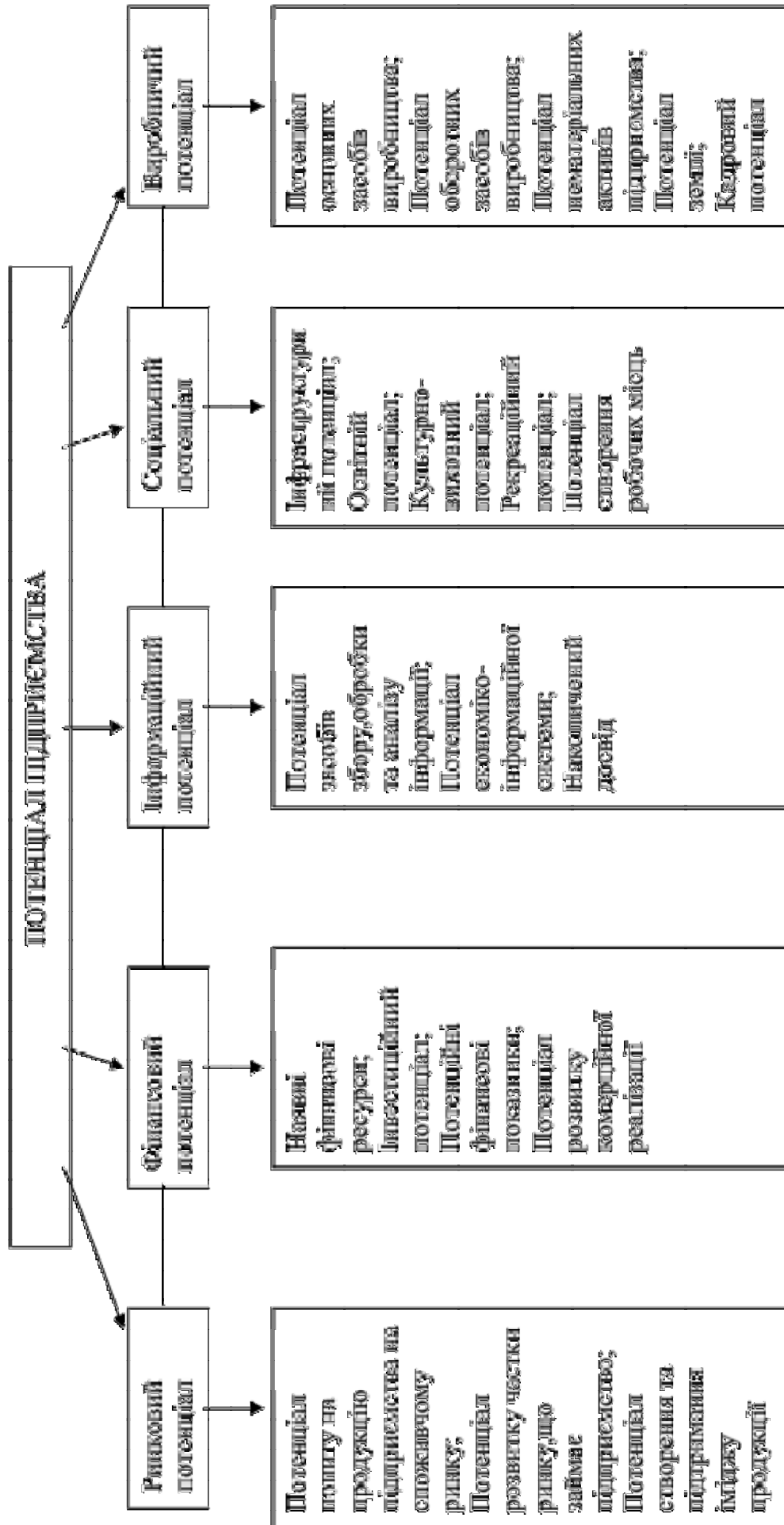


Рис. 1. Складові потенціалу підприємства

Ринковий потенціал являє собою явні та приховані можливості підприємства, управління та організації ринкової діяльності організації, які на базі інноваційно-інвестиційного розвитку дають можливість протягом тривалого часу мати стійкі конкурентні переваги та утримувати свої позиції на ринку.

Під фінансовим потенціалом розуміють обсяг власних, залучених та позичених фінансових ресурсів підприємства, якими воно розпоряджається для здійснення поточних та майбутніх витрат.

Інформаційний потенціал визначається як єдність організаційно-технічних інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер виробництва через збирання, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів [3]. Інформація регулює функціонування процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень та ефективність технологій. Інформація в промисловому виробництві використовується у вигляді результатів наукових розробок з вдосконалення основних фондів і предметів праці, навичок і знань виробничого персоналу.

Під соціальним потенціалом розуміють рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, цінності орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Вагоме місце належить виробничому потенціалу підприємства. Анчишкін А.І. [4], одним із перших використав поняття “виробничий потенціал”, включивши до нього набір ресурсів, які у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва.

До складу виробничого потенціалу входять (рис.2):

- потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.
- потенціал основних фондів – наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства.
- потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.
- потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на засаді задоволення суспільних потреб.
- потенціал технологічного персоналу – здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

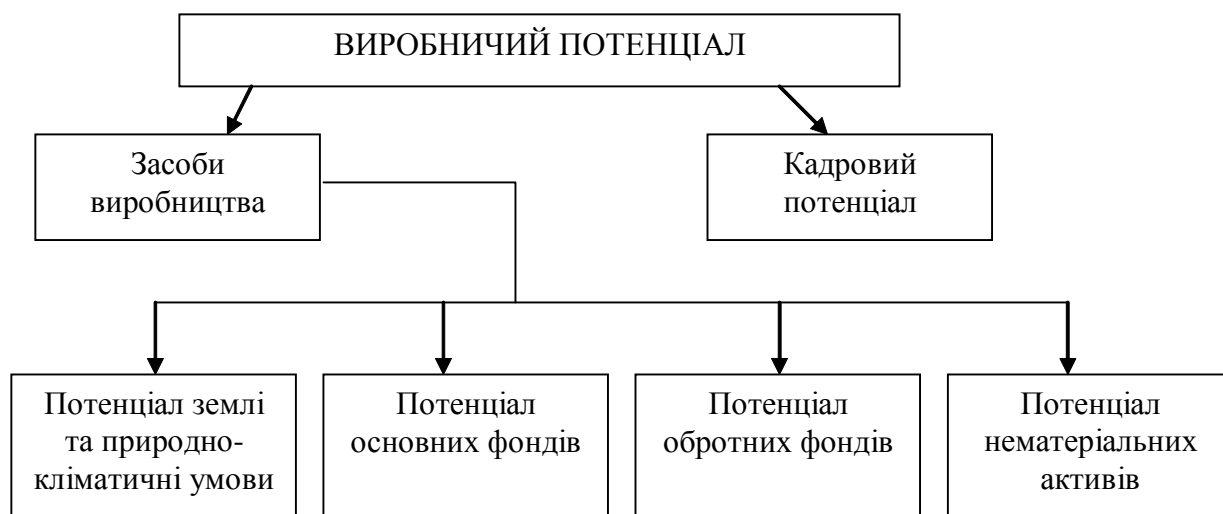


Рис.2. Складові виробничого потенціалу

В різних концепціях використовують різні підходи для визначення виробничого потенціалу. А

для визначення розміру виробничого потенціалу сформовано три основних підходи: ресурсний, структурний і цільовий [5].

1. Ресурсний підхід, орієнтується на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. При оцінці виробничого потенціалу, необхідно враховувати: матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні, фінансові та інформаційні ресурси.

2. Структурний підхід, зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства. Визначає його величину, виходячи з сучасних норм і нормативних співвідношень, заданих прогресивними технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

3. Цільовий підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових елементів потенціалу необхідному, ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможності продукції, який знаходить відображення у нормативних «деревах цілей» із широким вибором локальних і системних оцінок окремих елементів і взаємозв'язків. Рівень виробничого потенціалу визначається у процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення, порівняно з конкурентами, потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги). Виходячи з цього, важливим етапом стратегічного аналізу є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства.

На думку В. М. Архипова обсяг виробничих ресурсів оцінюється через чисельність промислово-виробничого персоналу, через формулу:

$$W_0 = LK_l + ПВFK_w, \quad (1)$$

де W_0 — сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

L — чисельність промислово-виробничого персоналу;

K_l — коефіцієнт оцінки складу та якості трудових ресурсів;

$П$ — коефіцієнт заміщення основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

B — питома вага активної частини основних виробничих фондів;

F — вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

K_w — коефіцієнт оцінки складу та якості основних виробничих фондів, де K_l і K_w враховують вплив науково-технічного прогресу на фактори виробництва [6].

В. Н. Авдєєнко та В. А. Котлов ставлять під сумнів, те, що можливо визначити вклад певного елемента виробництва і вказують, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал «являє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів» [7]. І виходячи з цього вони говорять про те, що «універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість».

Тому автори пропонують визначити величину виробничого потенціалу таким чином:

$$П = B_{OF} + B_{TP} + B_{EP} + B_T + B_i, \quad (2)$$

де $П$ — величина виробничого потенціалу підприємства;

B_{OF} — середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства, що також враховує витрати на їх модернізацію;

B_{TP} — вартість трудових ресурсів, що включає фонд заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу;

B_{EP} — вартість енергетичних ресурсів, котрі підприємство отримує зі сторони;

B_T — технології;

B_i — вартість інформації.

Якщо звертати увагу тільки на найважливіші моменти, залишив поза увагою структурні зміни в основних виробничих фондах, рівень виробничих запасів підприємства, кваліфікаційний рівень працівників підприємств, то можна отримати таку формулу оцінки виробничого потенціалу(3):

$$Pz = \Phi_o + \Phi_{об} + 3Pn + Bcx, \quad (3)$$

де Pz — величина виробничого потенціалу;

Φ_o — середньорічні основні виробничі фонди;

$\Phi_{об}$ — середньорічні обігові кошти;

$3Pn$ — заробітна плата промислово-виробничого персоналу підприємств;

Bcx — відрахування на соцстрахування.

За сучасних умов господарювання існує така класифікація методів вартісної оцінки підприємства та його потенціалу:

1. Витратний метод;
2. Порівняльний метод;
3. Результатний метод.

Витратний метод визначає вартість об'єкту за сумою витрат на його створення та використання. У загальному вигляді логіка методів витратного підходу така:

- витрати на створення об'єкта (витрати на побудову об'єктів нерухомості, витрати на купівлю машин та обладнання, витрати на створення нематеріальних активів, витрати на організацію бізнес-процесів);
- прибуток продавця (мінімально необхідний прибуток; нормативний прибуток; надзвичайний прибуток; відрахування з прибутку);
- сума нагромадженого зносу (фізичний знос; функціональне старіння; зовнішнє (економічне) старіння; технологічне старіння).

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено допущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди за аналогіями чи колишнім досвідам. Оціночні коефіцієнти чи мультиплікатори – це відносні показники, котрі визначаються як співвідношення окремого суттєвого вартість-формульованого критерію з певною фінансово-економічною базою.

За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники:

- сукупний капітал підприємства;
- сума чистих активів;
- виторг від операційної діяльності;
- грошовий потік від функціонування об'єкта;
- чистий прибуток;
- середня сума виплачених дивідендів тощо.

Різновидом методу мультиплікаторів вважають метод галузевих співвідношень, який базується на попередньо визначених та середніх співвідношеннях між характеристиками об'єктів порівняння.

Результативний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання. Це базується на твердженні, що потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його використання. Найтипівішим методом результативної технології розрахунків є дисконтування грошових потоків.

Загальна методологія використання цього методу передбачає встановлення вартості потенціалу на рівні чистого приведенного потоку капіталу від його експлуатації. Загальний розрахунок проводиться за технологією дисконтування і порівняння грошових припливів відпливів капіталу підприємства щодо даного об'єкта [8]:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{mi}, \quad (4)$$

де NCF- чистий приведений потік капіталу

CF^+ - приплив капіталу підприємства за i -ий рік

CF^- - відплив капіталу підприємства за i -ий рік

n – кількість прогнозних періодів оцінки

F_{mi} - дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для i -того періоду за попередньо встановленою ставкою дисконту щодо базового періоду.

Тож оцінка виробничого потенціалу має бути ефективною, і нести результати, які б дали змогу управлінцям приймати правильні рішення, щодо формування і організації рівня виробничого потенціалу, використання якого забезпечило б досягнення стратегічних цілей виробничої системи.

ВИСНОВКИ

Дослідження та оцінка потенціалу підприємства та його складовій – виробничого потенціалу, як складного економічного явища неможливе без вивчення його внутрішньої будови. Базова структура потенціалу для усіх видів однакова, і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористованого потенціалу (резерв та надлишок). Забезпечення успішного, довгострокового існування підприємства можливе за умов оцінки виробничого потенціалу та на цей основі розробки моделі стратегічної оцінки стану та перспектив підприємства, достатньо інформативної для прийняття стратегічних рішень щодо його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д.Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 327 с.
2. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток: колективна монографія / В.В. Прохорова. – Х.: НТМТ, 2013 – 34 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С.Федонін, О.І.Олексюк. – К: КНЕУ, 2003.-316с.
4. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики – М.: Экономика, 1996. – 98 с.
5. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т. В. Бова // Економічний простір. — 2008. — № 12/2. — С. 66-72.
6. Архипов В. М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В. М. Архипов. — Л. : Изд-во Ленинград. у-та, 1984. — С.127–131.
7. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В. А. Котлов // Экономика. — М., 1989. — С. 74–82.
8. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / В.В. Прохорова, В.І. Чобіток – Х.:НТМТ, 2013 – 79С.

Научные сообщения

УДК 658.011

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Андрєєва Є. Л.

Сформовано концептуальні засади організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування, що базуються на положеннях сучасної парадигми конкурентних переваг та з урахуванням законів та принципів синергетики, що сприятиме формуванню логіки та науковій обґрунтованості підходів щодо прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища. Наголошено на необхідності створення якісного науково-методичного забезпечення, яке включає теоретико-методичний, організаційно-методичний та інформаційно-аналітичний блоки, з метою побудови концепції та дієвого механізму, як базують елементів процесу формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства.

Ключові слова: синергетична парадигма, концепція, організаційно-управлінський потенціал, конкурентостійкість, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Швидкість трансформаційних процесів в національній економіці, посилення впливу глобалізації та інтеграції, а також гіперконкуренція на ринку, що характеризується високим ступенем невизначеності висувають перед підприємствами галузі машинобудування постійного забезпечення конкурентних переваг на існуючих ринках, їх оновлення та постійне відтворення для захоплення нових ринків, а також розроблення стратегій утримання конкурентного статусу у довгостроковому періоді. зазначену проблему слід розглядати з організаційно-управлінського аспекту, так як саме від організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства залежить якість розробки та реалізації управлінських рішень. Крім цього, занадто висока швидкість еволюції економічних систем, приводить до того, що досі у науковій літературі не сформовані концептуальні засади забезпечення конкурентостійкості підприємств, не говорячи про управлінський та організаційний аспекти формування потенціалу конкурентостійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проте, з огляду на специфіку тематики дослідження, серед наукових доробок слід відзначити роботи Климчука А. О. [18], Донця Л. І. [13], Чичкіна В. Д. [15], Сафіулліна А. Р. [16], Калюжної Н. Г. [19], в яких знайшли своє обґрунтування засади сучасної парадигми забезпечення конкурентних переваг підприємства. Сучасну парадигму конкурентоспроможності підприємства досліджували Лісовська Л. С., Іванець Л. В. [21]. Еволюційні зміни і трансформацію теорії конкурентних переваг висвітлені у працях Яценко О. М. [22], Чорної О. М. [17] та ін. Тож, невирішеність питання наукової обґрунтованості процесу забезпечення довгострокового конкурентного статусу підприємства зумовлюють необхідність розробки концепції формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства.

Метою статті є удосконалення науково-методичного підґрунтя дослідження шляхом розробки концептуальних основ формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудівної галузі в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «концепція» є складним, комплексним поняттям, відносно якого у науковій літературі сформовано безліч варіантів тлумачення. Так, на думку Сергєєва В. І. концепція – це спосіб розуміння, трактування об'єкту дослідження, основну точку зору з даного питання, керівну ідею для систематизованого освітлення [1, с. 72-73]. Концепцію можна розглядати як сукупність найбільш істотних елементів теорії (теорій), викладених у конструктивній, прийнятній для практики формі або, як сукупну теорію, яка переведена в алгоритм

вирішення конкретної проблеми [2, с. 40]. В інших наукових джерелах поняття «концепція» трактують як: провідний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності; система поглядів на те чи інше явище, процес; спосіб розуміння, тлумачення яких-небудь явищ, подій, головна точка зору, провідна ідея теорії [3, с. 128]; система поглядів, принципів в якій-небудь галузі; загальна думка, провідна ідея праці, твору [4, с. 93]. Схоже за сутністю визначення подане у «Новому філософському словнику»: концепція (лат. *conceptio* – розуміння, єдиний задум, думка, що веде) – система поглядів, що виражає певний спосіб бачення («точку зору»), розуміння, трактування яких-небудь предметів, явищ, процесів і презентуюча провідну ідею або (і) конструктивний принцип, що реалізують певний задум у тій або іншій теоретичній практиці щодо знань [5, с. 505]. Тобто, концепція – це система поглядів на той чи інший процес або явище, а також спосіб їхнього розуміння, що формує парадигму дослідження проблеми.

Будь-яка концепція ґрунтується на науковій парадигмі. Трактування терміну «парадигма» також має широкий спектр визначень, від теорії (або моделі постановки проблем), яка прийнята в якості зразка вирішення дослідницької задачі [6, с. 460], - це сукупності дослідницьких інтересів, системи ідей і теорій, що дає певне бачення світу [7, с. 3] до наукових досягнень, що дають науковому співтовариству модель постановки проблем та зразки їх вирішення (теорії, правила, система методів і дисциплінарних матриць, символічні конструкції, метафізичні концепти моделей цінностей) [8]. Тож, парадигма представляє собою сукупність концептуальних положень, які відображають сучасні особливості існування проблеми, а також адекватний цим особливостям інструментарій їх вирішення.

Аналіз підходів до визначення поняття «конкурентостійкість», не дивлячись на розбіжності у трактуванні, показав, що ключовими елементами цього поняття є саме конкурентні переваги. Так, відповідно до авторського бачення, конкурентостійкість – це здатність суб'єкта господарювання при ефективному використанні конкурентних потенціалу та переваг забезпечувати конкурентоспроможність, стійке та захищене від негативних зовнішніх та внутрішніх факторів ринкове положення у довгостроковій перспективі, що створить підґрунтя для подальшого розвитку підприємства, розширення його ніші в стратегічних зонах господарювання та створення нових переваг у порівнянні з конкурентами.

Тож, з огляду на специфіку обраної теми дослідження, концепція формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства базується на сучасній парадигмі конкурентних переваг, яка полягає в тому, що перспективність суб'єкта управління визначається його лідерством на майбутніх ринках [9]. На різних етапах свого розвитку наукова та практична діяльність створює цілу низку ідеалів і норм – парадигм – які є основою для побудови нового бачення, методів і моделей для наукової та практичної діяльності.

Еволюціонування конкурентних концепцій і умов господарювання визначало теоретичний зміст та практичний характер форм конкуренції й суті конкурентних переваг і зумовлювалося особливостями історичного періоду. Початком науково-теоретичного дослідження у цій сфері можна вважати розроблення та обґрунтування А. Смітом теорії абсолютних переваг, яка була висвітлена у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», а згодом вдосконалена Д. Рікардо та трансформована у теоріях відносних та порівняльних переваг [10-12]. Саме порівняльні переваги лежать в основі конкурентоспроможності підприємства та визначаються наявністю та ефективним використанням факторів виробництва, що призводить до зниження витрат та отримання більших економічних вигод, у порівнянні з конкурентами. Проте, швидкість глобалізаційних та інтеграційних процесів, рівень розвитку інновацій та конкуренції, вказують на те, що частка ринку, низькі витрати, якість обслуговування та інші традиційні переваги, вже не є гарантом безумовного лідерства підприємства на ринку. Тому на зміну порівняльним перевагам приходять нова парадигма конкурентних переваг, які є набором відносних характеристик підприємства, що позитивно відрізняють його від конкурентів в обмеженому терміні часу та у визначеному сегменті ринку [13-17], тобто, конкурентні переваги – це унікальна комбінація всіх наявних і потенційних ресурсів, компетенцій та вмінь підприємства, що забезпечують адаптивність та гнучкість підприємства та його конкурентну позицію на ринку. Крім цього, в ході еволюції даної парадигми відбулася зміна поглядів щодо джерела забезпечення конкурентних переваг підприємства, яке спочатку полягало у пошуку прибутку в зовнішньому середовищі, а згодом у використанні внутрішніх ресурсів та в удос-

коналенні ключових компетенцій – факторів, що відрізняють підприємство від інших. У XXI сторіччі новий виток спіралі розвитку парадигми забезпечення конкурентних переваг охопив концепцію динамічних переваг, що включають в себе вміння підприємства підтримувати та оновлювати конкурентні переваги в умовах динамічного зовнішнього середовища [18, с. 222]. Тобто, конкурентні переваги у сучасних умовах повинні бути динамічними (постійне оновлення методів управління, виробничих технологій, вчасне впровадження інновацій, удосконалення організаційних структур тощо) – з одного боку, а з іншого боку – стійкими до негативного впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів макро- та мезосередовища, що забезпечить конкурентостійкість підприємства.

Задля досягнення цієї мети, підприємству необхідно постійно самонавчатися, та за допомогою ефективної взаємодії всіх функціональних складових генерувати та постійно відтворювати конкурентні переваги. Це можливо лише за умови формування якісного організаційно-управлінського потенціалу, що є базою для удосконалення організації управління та самонавчання підприємства, яка забезпечить синергетичне об'єднання конкурентного потенціалу з зовнішніми можливостями підприємства та надасть змогу динамічно реагувати на зміни ринкової ситуації в цілях утримання переваги над іншими господарюючими суб'єктами.

Саме синергетика вивчає механізми взаємодії елементів системи в процесі її самоорганізації й саморозвитку, та досліджує складні системи, які містять багато підсистем різної природи, маючи на меті виявити, в якій спосіб взаємодія таких підсистем приводить до виникнення нових стійких просторових, часових чи просторово-часових структур або режимів функціонування, а також досліджує характерні масштаби й швидкості перехідних процесів. Функціонування та розвиток здатних до самоорганізації систем відбувається згідно з загальними законами та принципами синергетики. Синергетичні закони постулюють чотири основні умови, за яких у системі можуть відбуватися процеси самоорганізації: складність системи та її відкритість як можливість обміну енергією, речовиною, інформацією з зовнішнім середовищем; нелінійність динаміки системи; наявність зворотних зв'язків; наявність флуктуацій, вплив яких на систему є передумовою її розвитку [19]. Синергетика сьогодні застосовується й у ролі методу вирішення конкретних завдань, спричинює переоцінку усієї попередньої системи знань посередництвом нового способу бачення світу.

Тобто, виходячи з положень парадигми конкурентних переваг та спираючись на закони та принципи синергетики, була побудована модель концептуальних основ формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства (рис. 1).

Спираючись на основи синергетичної парадигми та виходячи з того, що організаційно-управлінський потенціал конкурентостійкості підприємства є складним системним утворенням, тому при розробці гіпотез дослідження необхідно спиратися на принципи відкритості, динамічності, нелінійності розвитку, цілісності, крім цього, в основі багатьох складних процесів, яким є формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства, покладено принципи взаємодії та кооперації системоутворюючих елементів. А також з позиції синергетики варто виділити принципи біфуркації, емерджентності, системний ефект, коли на рівні цілісної системи спостерігаються нові системні якості, які не виявляються серед властивостей окремих елементів, що складають систему [20, с. 8-9].

Відповідно до мети формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства, якою є забезпечення стійкого конкурентного статусу підприємства у довгостроковій перспективі (максимізація рівня конкурентостійкості) шляхом розробки та реалізації ефективних управлінських рішень щодо цілеспрямованого, систематичного і адекватного розподілу і використання конкурентного потенціалу та конкурентних переваг, в основу концепції було покладено принципи формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства, а саме системність, адаптивність, альтернативність, стратегічність, обґрунтованість, безперервність, економічність та принцип зворотного зв'язку.

Важливим компонентом концепції дослідження є механізм формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства, який представляє собою комплекс системоутворюючих елементів, що здійснюють цілеспрямований вплив організаційно-управлінського характеру на рівень конкурентостійкості підприємства через сукупність скоординованих заходів з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.



Рис. 1. Модель концептуальних основ формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства

Варто враховувати, те, що концепція та механізм, займаючи місце базуєтворюючих елементів процесу формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства, повинні мати якісне науково-методичне забезпечення, яке складається з теоретико-методичного,

організаційно-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення. Так, теоретико-методичний базис включає понятійно-категоріальний апарат з проблематики дослідження формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування шляхом встановлення логічного взаємозв'язку між базовими поняттями, який, на відміну від існуючих, базується на взаємозв'язку та взаємодоповненні функціональних і сутнісних особливостей окремих понять, а також наукові підходи, теорії та концепції, які покладені в основу дослідження. Організаційно-методичне забезпечення є комплексом конкретних розробок, рекомендацій, матеріалів та засобів забезпечення досягнення поставлених цілей, що є цілісною системою упорядкованих етапів наукового дослідження, які реалізуються на основі обраних інструментів, методів і прийомів. Інформаційно-аналітичне забезпечення формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства є комплексом заходів, що забезпечує отримання своєчасної та достовірної зовнішньої та внутрішньої інформації, достатньої для проведення комплексної діагностики та оцінки стану організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства, а також підтримку у прийнятті ефективних управлінських рішень щодо формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості, враховуючи взаємодію з зовнішнім середовищем.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження розроблено концептуальні засади формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування, в основу яких покладено принципи синергетичної парадигми та положення концепції конкурентних переваг, що є ключовими елементами у забезпеченні конкурентостійкості, а також враховано специфіку дослідження, а саме організаційний та управлінський аспекти формування потенціалу конкурентостійкості підприємств. Зокрема, автором наголошено на необхідності створення якісного науково-методичного забезпечення, яке включає теоретико-методичний, організаційно-методичний та інформаційно-аналітичний блоки, з метою побудови концепції та дієвого механізму, як базують елементів процесу формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування. **Перспективами подальших досліджень** є розробка моделі прийняття управлінських рішень тактичного і стратегічного рівнів щодо розвитку організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування, виходячи з принципів та розроблених концептуальних засад.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. / [Дыбская В.В. Иванов В.В. Зайцев В.И. и др.]; под ред. В.И. Сергеева. - М: ИНФРА-М, 2005. - 976 с.
2. Алаев, Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. — М.: Мысль, 1983. — 350 с.
3. Словник з основних термінів і понять з превентивного виховання / укл. Оржеховська В. М. — Тернопіль: Тернограф, 2007. — 200 с.
4. Словарь по образованию и педагогике / сост. Полонский В. М. — М.: Высшая школа, 2004. — 512 с.
5. Новый философский словарь. — Изд. 2-ое, [перераб. и доп.]. — Мн.: Кн. Дом «Интерпрессервис», 2001. — 1280 с.
6. Философский энциклопедический словарь. - М.: Совет. энцикл., 1989. — 815 с.
7. Яковец, Ю. В. Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы / Ю. В. Яковец // Вопросы философии. - 1997. - № 1. - С. 3-9.
8. Кун, Т. Структура научных революций / Т. Кун. - М., 1977. - 300 с.
9. Prahalad, C. K. The core competence of the corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. — 1990. — № 3 (68). — P. 79 — 92.
10. Сливоцький, А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів: пер. з англ. / А. Сливоцький. — К., 2001. — 296 с.
11. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. / Рикардо Д. — М.: Госполитиздат, 1955. — Т.1. — 360 с.

12. Рикардо, Д. Статьи по аграрному вопросу критические примечания к книге Мальтуса. Соч. / Рикардо Д. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т.3. – 382 с.
13. Донець, Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – С. 101 – 107.
14. Иващенко, Г. А. Методичне забезпечення аналізу та оцінки конкурентних переваг підприємства / Г. А. Иващенко, С. В. Даниленко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 81 – 85.
15. Чичкина, В. Д. Формирование стратегии управления конкурентными преимуществами с учетом влияния производственного потенциала / В. Д. Чичкина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2006. – № 9. – С. 50 – 57.
16. Сафиуллин, А. Р. Многоуровневый подход к управлению конкурентными преимуществами / А. Р. Сафиуллин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 2. – С. 19 – 25.
17. Чорна, О. М. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії та методи і шляхи їх визначення / Чорна О. М. // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 4. – Т.2. – С. 257-262.
18. Климчук, А. О. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства / А. О. Климчук // Бізнес Інформ. – 2014. – №4. – С. 221-225.
19. Калюжна, Н. Г. Сучасна парадигма системи управління підприємством: гіпотетико-дедуктивна модель [Електронний ресурс] / Н. Г. Калюжна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : наук. журнал. – Луганськ, 2012. - № 11 (182), ч. 1. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2188>
20. Развитие отечественной педагогической мысли: синергетичний підхід: Монографія / за ред. проф. П. Ю. Сауха. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 184 с.
21. Лісовська, Л. С. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства / Л. С. Лісовська, Л. В. Іванець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». -2009. - № 640. - С. 143-149.
22. Яценко, О. М. Об'єктивні чинники та еволюційні зміни у теорії конкурентних переваг [Електронний ресурс] / О. М. Яценко // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. № 1(2). – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_1_2/171.pdf

УДК 338

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МОРСКИХ ПОРТОВ КРЫМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Бережной А.В.

Рассмотрен международный опыт кластеризации морских портов региона, как наиболее прогрессивной формы кооперации всех участников логистической цепочки с целью повышения уровня их конкурентоспособности и эффективности организации бизнеса. Основываясь на исследовании зарубежного опыта развития морских портов, предложена схема создания промышленно-портового кластера в регионе, предусматривающая реализацию организационных мероприятий, направленных на оценку сегмента рынка в соответствии со специализацией порта, разработку структуры промышленно-портового кластера, форм взаимодействия участников кластера и механизмов государственной поддержки.

Ключевые слова: морской порт региона, промышленно-портовый кластер, конкурентные преимущества, конкурентоспособность морского порта региона.

Актуальность исследования проблем обеспечения конкурентоспособности морских портов

Крыма предопределяется активизацией международной торговли, усилением международного разделения труда, развитием региональных промышленно-транспортных комплексов, способных обеспечить свободное перемещение грузов наиболее выгодным способом. В этой связи морской порт региона рассматривается как элемент экономической системы, создающей долю ВВП, как элемент инфраструктуры мирового рынка, способствующий удовлетворению растущих потребностей человечества, а также как фактор, обеспечивающий экономический рост региона. Это обосновывает целесообразность совершенствования организационно-экономического обеспечения развития морских портов, учитывая тренды мировой торговли и конкуренцию на рынке морских перевозок. При этом следует принимать во внимание процессы интеграции компаний в структуру порта с целью снижения транзакционных издержек, что обуславливает необходимость повышения качества портовых услуг в соответствии со специализацией грузов. Это возможно при условии модернизации морского порта, включая повышение уровня квалификации персонала, автоматизации погрузочно-разгрузочных работ, транспортной и портовой инфраструктуры и др. В связи с этим необходим поиск новых форм взаимодействия промышленного, инфраструктурного и интеллектуального капитала региона, что предусматривает внедрение форм государственно-частного партнерства, коммерциализацию инноваций в сфере портового обслуживания, а также создание промышленно-портовых кластеров и др. Учитывая, что кластеры в портовом секторе рассматриваются как неформальные объединения компаний в рамках единой логистической цепи (морской порты, компании, интегрированные в его структуру, транспортные предприятия, технологические центры, проектно-конструкторские фирмы и др.), взаимодействие которых усиливает конкурентные преимущества друг друга, кластеризацию определяют как метод, позволяющий создать условия для эффективного использования потенциала региональных экономических субъектов.

Цель статьи состоит в определении организационно-экономических механизмов кластеризации морских портов региона с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

Следует отметить, что в современной экономической науке достаточное распространение получили научно-методические подходы, обосновывающие роль современных инструментов [3, 5, 6], обеспечивающих конкурентоспособность морских портов региона. В данной связи целесообразно рассмотреть международный опыт [1-5, 8, 9] кластеризации морских портов региона, как наиболее прогрессивной формы кооперации всех участников логистической цепочки с целью повышения уровня их конкурентоспособности и эффективности организации бизнеса. Так в 2005 г. в Париже была утверждена морскими организациями десяти стран Первая Европейская сеть морских кластеров (European Network of Maritime Clusters (ENMC)), структуру которой в настоящее время образуют 13 национальных морских кластеров, включая Sea Vision UK (Великобритания), Bundesministerium fur Wirtschaft und Technologie (Германия), Cluster Maritime Francais (Франция), Federazione del Mare (Италия), Cluster Maritimo Espanol (Испания) и др. Данная сеть является наиболее известной мировой кластерной организацией в морском транспорте. Институциональной основой для кластеризации экономики ЕС является принятый «Манифест кластеризации в странах ЕС» (2006 г.) и «Европейский кластерный Меморандум» (2008 г.). Согласно данным документам участниками морских кластеров ЕС могут быть судоходные компании, порты, терминалы, судостроительные и судоремонтные верфи, предприятия судового машиностроения и морского приборостроения, поставщики смежных отраслей промышленности, государственные структуры федерального и регионального уровней, проектно-конструкторские фирмы, научно-исследовательские центры, испытательные бассейны, предприятия малого и среднего бизнеса, образовательные учреждения для морской индустрии, банки, морские брокерские и страховые компании и др. При этом в Европе существует несколько различных подходов к созданию морских кластеров – в Германии top-down («сверху вниз»), в Норвегии bottom-up («снизу вверх»), в Голландии combination play («объединение усилий»). Следует отметить, что схема создания морского кластера «объединение усилий» (combination play) предусматривает консолидацию усилий, в большей степени, структур власти и частного бизнеса в рамках государственно-частного партнерства.

Наиболее прогрессивным является опыт создания морского кластера (EMUC) в Дании, структуру которого образуют судоходные компании «Maersk Line», «DFDS Seaways», компания по строи-

тельству и эксплуатации морских ветроустановок «Dong energy», компания «Forbes technology», специализирующаяся в области энергетики, логистики, транспортировки.

В Германии с целью повышения уровня конкурентоспособности морского бизнеса создан кластер (maritime cluster Шлезвиг-Гольштейн), структуру которого образуют предприятия рыболовства, судостроения, транспорта, производства судового и портового оборудования, строительства гидротехнических береговых сооружений, энергетики (ветряные электростанции), информационных технологий и морского туризма. Важными элементами структуры данного кластера являются научно-исследовательские институты, которые занимаются морской биологией и экологией, офшорными технологиями добычи нефти и газа, океанографией, гидрографией, технологиями судостроения, логистикой, а также образовательные учреждения различного профиля, обслуживающие потребности морской индустрии в квалифицированных кадрах. Управление кластером (maritime cluster Шлезвиг-Гольштейна) осуществляется неформальными организациями, объединяющими представителей морской индустрии: научно-исследовательских ассоциаций, крупных фирм и местных торговых палат, интересы которых представляет Региональный руководящий комитет (исполнительный орган). На предприятиях кластера (1400 ед.) занято 45 тыс. чел., при этом годовой оборот составляет в 5,3-5,5 млрд. EUR. Эффективность функционирования кластера состоит в осуществлении ряда крупных проектов в офшорной индустрии, разработке новых схем логистики, внедрении технологий получения «чистой» энергии и новых информационных технологий. Также в Германии создан Логистический Кластер (Гамбург), цель которого состояла в формировании сетевой структуры, включающей бизнес, науку, администрацию порта и региона. Основными задачами кластера являются обучение и подбор квалифицированного персонала, подготовка и предоставление промышленных площадей, недвижимости и транспортной инфраструктуры, соответствующей требованиям участников логистической цепочки. Важным социально-экономическим эффектом функционирования кластера является формирование благоприятной среды для развития инновационного и человеческого потенциала региона посредством проведения практических семинаров и форумов, тематика которых сфокусирована на продвижении новых технологий в логистике.

Инициатива создания сингапурского морского инновационно-промышленного кластера обусловлена усилением конкуренции на рынке морских перевозок с малайским портом (Tanjung Pelapas) и ряда новых китайских морских портов, преимуществом которых являются дешевые рабочая сила и значительные земельные ресурсы. Структуру кластера образуют предприятия, которые разделены на два сектора: основной, объединяющий традиционные сферы морских транспортных перевозок, и вспомогательный - включающий сферу обеспечения морского транспорта, а также производство оборудования для шельфовой нефтегазодобычи. Цель проекта по созданию сингапурского морского инновационно-промышленного кластера состояла в трансформации регионального морского транспортного узла в ведущий азиатский комплексный интегрированный Международный морской центр. В рамках реализации данного проекта консолидированы усилия сингапурского Управления морского транспорта и портового хозяйства (Maritime & Port Authority (MPA)), Управления экономического развития Сингапура (EDB) и государственного агентства, ориентированного на развитие внешнеэкономических возможностей Сингапура (IE Singapore). Это позволило привлечь мировых лидеров в сфере морской логистики, создать условия для активного развития местных бизнес структур и традиционной судостроительной и судоремонтной отрасли посредством производства офшорных нефтегазодобывающих платформ и морского машиностроения, а также способствовало расширению традиционного сервисного спектра портовых услуг, включая дозаправку, фрахтование, логистическую поддержку, страхование, правовое и финансовое обеспечение. Эффективность функционирования кластера проявляется в ежегодном увеличении темпов роста занятости (7%), доли в ВВП (7,4%), что обеспечивается высокой производительностью труда, повышением уровня инновационного развития смежных секторов отрасли, значительными инвестициями в автоматизацию портовой инфраструктуры. При этом эффект кластера мультиплицирован в развитии судостроительной и судоремонтной отраслей и индустрии морского машиностроения. Так, реализована стратегия по диверсификации традиционной судостроительной и судоремонтной отрасли за счет освоения производства офшорного нефтегазодобывающего обо-

рудования, что обеспечило ежегодный рост сингапурской индустрии морского машиностроения (20,2%). Следует также отметить значительное увеличение доли мирового рынка (70%) сингапурских компаний (Keppel FELS, SembCorp Marine, Labroy Marine) по конверсии плавучих систем нефтедобычи, хранения и разгрузки, а также строительства оффшорных платформ нефтегазодобычи. В Санкт-Петербурге формируется судостроительный кластер, как крупнейшее объединение участников полной технологической интегрированной цепочки. Цель кластера состоит в повышении уровня конкурентоспособности его участников посредством снижения производственных и транзакционных издержек, увеличения плотности коммуникации в производственной цепочке, повышения эффективности принятия решений, а также активного использования научно-исследовательского потенциала. Принимая во внимание международный опыт, кластеризация морских портов Крыма предусматривает разработку плана действий по реализации организационных мероприятий, направленных на оценку сегмента рынка в соответствии со специализацией порта, разработку структуры промышленно-портового кластера, форм взаимодействия участников кластера и механизмов государственной поддержки, (рис. 1).

1 шаг – создание рабочей групп, включающей представителей Министерства РФ по делам Крыма, Министерства транспорта и связи Крыма, Министерства экономического развития и торговли Крыма, Министерства финансов Крыма, Министерства образования и науки Крыма, морских портов Крыма и Крымского института стратегических исследований. Экспертная группа осуществляет SWOT-анализ морских портов региона, учитывая их специализацию и тенденции развития рынка морских перевозок, а также потребности компаний в услугах порта.

2 шаг - выявить потенциальную или существующую полную (интегрированную) технологическую цепочку, которая обеспечивает производственные возможности, способность гибко реагировать на рыночные вызовы, а также реализовывать сложные и инвестиционноемкие проекты. Это является основой для разработки целевых ориентиров проекта кластеризации морских портов Крыма.

3 шаг – определить предприятия-участников кластера, разработать структуру кластера с учетом оптимизации производственно-технологических процессов, выделяя ядро - морской порт, относительно которого будет сформирован промышленно-портовый кластер или проекты и программы, имеющей наиболее устойчивые позиции на национальном рынке, а также инфраструктуру и предприятия-участники логистической цепочки.

4 шаг – определение форм взаимодействия участников кластера в рамках логистической цепочки:

- новое разделение труда в «верхних уровнях управления» за счет выделения рынков сложных инжиниринговых услуг (заказа, технологии, подряда);
- управление цепочкой создания стоимости за счет вертикальной интеграции;
- управление цепочкой создания стоимости за счет формирования консорциумов.

5 шаг – разработать альтернативные варианты организации кластера, учитывая основные проекты, ключевых участников и риски.

6 шаг – разработать систему управления кластером, включая организационное оформление кластера и формирование механизмов координации; определить принципы функционирования кластера; разработать положение и договор о совместной деятельности участников кластера, определить потенциал кластера. Организационное оформление кластера: создание ассоциации или некоммерческого партнерства, совета кластера и формирование его секретариата, принятие плана работы совета кластера на краткосрочную перспективу и определение основных направлений работы на среднесрочную перспективу. Внедрение механизмов координации: согласование политики и задач участников кластера в производственно-технологической и научно-технологической сферах, в области подготовки кадров; взаимное представление стратегий развития участниками кластера (на заседаниях Совета кластера); формирование рабочих групп по направлениям координации политик развития (на сессии планирования); создание методической базы для продуктивного взаимодействия в рамках подготовки различного вида отраслевых электронных каталогов номенклатуры поставляемой продукции, проведения конференций поставщиков и т.д. (секретариат кластера представляет на утверждение Совета); утверждение советом кластера стратегии его развития на средне- и долгосрочную перспективу.

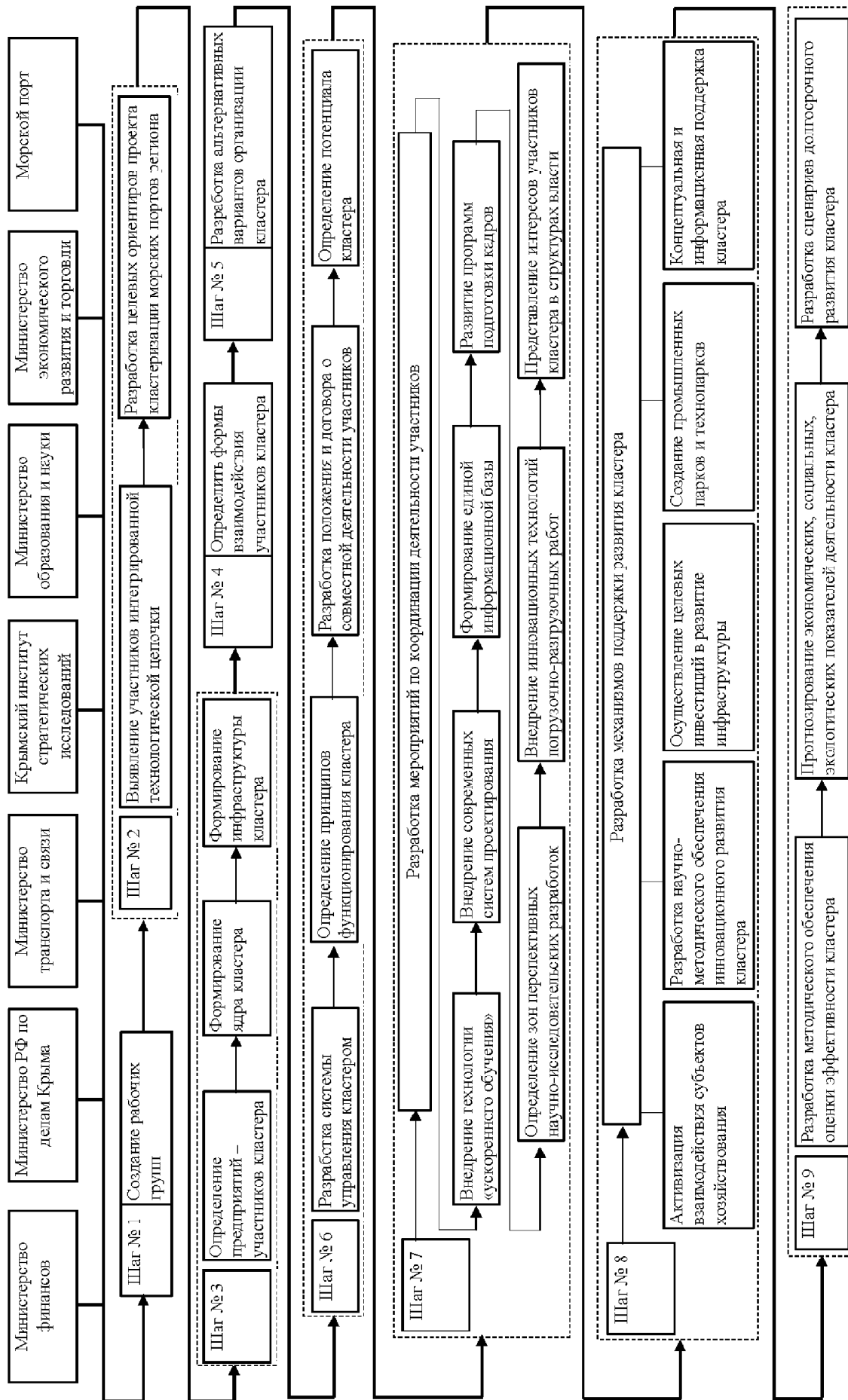


Рис. 1. Схема создания промышленно-портового кластера

7 шаг – разработать мероприятия по координации действий участников кластера, включая внедрение ускоренного «организационного обучения» (единые стандарты и системы требований проектирования и управления производственно-технологическими системами на базе концепции управления жизненным циклом продукции и т.п.); внедрение современных систем проектирования, формирования единой информационной базы (используемого программного обеспечения проектирования и управления производственно-технологическими процессами; отраслевого электронного каталога поставляемого оборудования); развитие программ подготовки кадров; определение зон перспективных НИР, которые должны обеспечить долгосрочную конкурентоспособность кластера; внедрение новых технологий, восполнение дефицитов в рамках интегрированных технологических цепочек; представление интересов участников кластера в органах государственной власти.

8 шаг - разработать механизмы поддержки развития кластера, учитывая, что основными задачами морского кластера являются активизация взаимодействия субъектов хозяйствования в отрасли и регионе (для бизнеса), формирование благоприятной среды для развития потенциала кластеризации (для структур власти), разработка научно-методического обеспечения по созданию и функционированию морского кластера, активизация инновационной деятельности в направлении коммерциализации результатов научных исследований (для науки).

9 шаг - разработать методическое обеспечение оценки эффективности функционирования кластера, включая прогнозирование экономических, социальных, экологических показателей, а также разработку сценариев долгосрочного развития кластера.

ВЫВОДЫ

Реализация разработанной схемы создания промышленно-портовых кластеров в Крыму должна основываться на результатах отраслевого анализ региона, а также предусматривать интеграцию нормативно-правовой базы рассматриваемой кластерной структуры и отраслевых стратегий, Федеральных целевых программ, Федеральных адресных инвестиционных программ и Национальных проектов на уровне региона. Определение участников и границ кластера должно осуществляться также на основе интеграции проектных документов и схемы территориального планирования региона. Разработка концепции и программы развития промышленно-портового кластера должны быть взаимосвязаны со стратегией развития Крыма. Однако, наиболее важным при этом является разработка дееспособных механизмов государственной поддержки, направленных на создание промышленных парков и технопарков как инфраструктуры для развития кластеров; осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры; реализацию мер налогового регулирования для участников кластеров; снижение административных барьеров; предоставление методической, информационно-консультационной, образовательной поддержки; реализацию мер, направленных на предупреждение рисков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дейнека О. І. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних територій / О. І. Дейнека, В. В. Демченко // Регіональна економіка. — 2008. — № 2. — С. 276—279.
2. Єрмакова О. Методика оцінки ефективності кластерів як каталізаторів експортного потенціалу регіону / О. Єрмакова // Економіст. — 2009. — № 10. — С. 35—38.
3. Завьялов П. С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей / П. С. Завьялов // Маркетинг. — 1996. — №2. — С.20—32.
4. Зименков Р. И. Свободные экономические зоны / Р. И. Зименков. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 316 с.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 582 с.
6. Малышкина Е. Об особых экономических зонах в Российской Федерации / Е. Малышкина // Транспорт Российской Федерации. — 2005. — № 7. — С.18—21.
7. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности / О. В. Михайлов. — М. : Изд-во

«Познавательная книга плюс», 1999. — 492 с.

8. The Changing Role of Ports in Supply-chain Management: an Empirical Analysis / [Carbone V. and De Martino M.] // Maritime Policy and Management — 2003. — Vol. 30, N 4. — P. 305—320.

9. Casson M. The Role of Vertical Integration in the Shipping Industry / M. Casson // Journal of Transport Economics and Policy — 1986. — Vol. 20, N 1. — P. 7—29.

УДК 334.716:339.137.2

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЇ СТІЙКОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кобець С.П.

Висвітлено результати апробації запропонованої автором методики оцінки конкурентної стійкості машинобудівних підприємств, що враховує вплив найважливіших факторів конкурентної стійкості підприємства та їх ієрархію. За допомогою запропонованої методики оцінено рівень конкурентної стійкості 10-ти вітчизняних машинобудівних підприємств та запропоновані заходи щодо підвищення цього рівня.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, стійкість підприємства, конкурентна стійкість підприємства, методика оцінки конкурентної стійкості.

У сучасних економічних умовах, коли посилюються негативні тенденції у розвитку машинобудування, відбувається зниження обсягів експорту продукції, зменшуються обсяги виробництва, погіршуються фінансові результати, необхідно приділяти значну увагу питанням збереження та підвищення рівня конкурентної стійкості підприємств, що дозволить зберегти їх позиції у конкурентній боротьбі у перспективі. Збереження та підвищення рівня конкурентної стійкості можливо лише за наявності науково обгрунтованого методу оцінки цього рівня. Отже, оцінці рівня конкурентної стійкості повинно бути приділено максимум уваги при організації діяльності машинобудівного підприємства.

Питання оцінки конкурентної стійкості підприємств є об'єктом дослідження значної кількості науковців, зокрема О.В. Єфременко [1], Ю.А. Сімах [4], У.Л. Сторожилова [5] М.В. Чорна [6] та ін.

Метою дослідження є визначення рівня конкурентної стійкості машинобудівних підприємств та розробка управлінських рішень щодо підвищення цього рівня.

Для оцінки конкурентної стійкості машинобудівних підприємств використано запропоновану автором методика оцінки конкурентної стійкості [2], що враховує вплив найважливіших факторів конкурентної стійкості машинобудівних підприємств, їхню ієрархію та дозволяє оцінити окремо конкурентоспроможність, стійкість та конкурентну стійкість машинобудівного підприємства.

Запропонована методика передбачає розробку багаторівневої системи класифікації факторів конкурентоспроможності та стійкості машинобудівного підприємства, що враховують специфіку його діяльності. На основі спеціальної літератури [1,3,4,5,6] автором виділено 40 факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства (фактори другого рівня), які за допомогою діаграми Ісікави були згруповані у 8 груп (фактори першого рівня) (конкурентоспроможність продукції, що виготовляє підприємство; виробничі фактори; фактори управління; фінансові фактори; маркетингові фактори; персонал; НДДКР; інноваційно-інвестиційні фактори).

Автором була зібрана інформація щодо кількісних значень зазначених факторів у 10 вітчизняних підприємств машинобудування за 10 років (2002-2012 рр.) і розрахований інтегральний показник конкурентоспроможності K_{int} та інтегральний показник стійкості C_{int} кожного машинобудівного підприємства.

K_{int} розраховано за допомогою лінійної згортки значень факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства за формулою:

$$K_{int} = \sum_{i=1}^n \alpha_i K_i, \quad (1)$$

де α_i - ваговий коефіцієнт i -го фактору конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відноситься до першого рівня;

K_i - значення i -го фактору конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відноситься до першого рівня;

n – кількість факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відноситься до першого рівня.

Для розрахунку значення факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відносяться до першого рівня K_i використано лінійну згортку факторів другого рівня K_{ij} за формулою:

$$K_i = \sum_{j=1}^m \beta_{ij} K_{ij}, \quad (2)$$

де β_{ij} - ваговий коефіцієнт j -го фактору другого рівня що впливає на i -ий фактор першого рівня;

K_{ij} - значення j -го фактору другого рівня що впливає на i -ий фактор першого рівня;

m - кількість факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відноситься до другого рівня.

Значення вагових коефіцієнтів факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства α_i і β_{ij} визначено за допомогою методу експертної оцінки.

Фактори конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що відносяться до другого рівня оцінювалися за допомогою бальної оцінки. Тобто, у залежності від кількісного значення та загальної динаміки значень фактора конкурентоспроможності машинобудівного підприємства йому, в межах обраної шкали, присвоюється відповідний бал.

Таблиця 1

Шкала бальної оцінки

Бал	Ступінь конкурентоспроможності
0	Не конкурентоспроможний
1	Низька конкурентоспроможність
3	Помірна конкурентоспроможність
5	Середня конкурентоспроможність
7	Значна конкурентоспроможність
9	Дуже сильна конкурентоспроможність
2,4,6,8	Відповідні проміжні значення

При розрахунку інтегрального показника стійкості машинобудівного підприємства C_{int} враховувалось відхилення кількісних значень факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства від їх середнього значення. При цьому, чинники, значення яких протягом 10 років дорівнювали 0, не враховувались.

У залежності від значень зазначених відхилень кожному фактору конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що належить до другого рівня, у межах обраної шкали, присвоювалась відповідна бальна оцінка його стійкості C_{ij} . Так критично високому значенню відхилення відповідає 0 балів і т.п.

Оцінку стійкості факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що належать до першого рівня C_i , розраховували як середнє арифметичне бальних оцінок факторів другого рівня C_{ij} , що впливають на нього за формулою:

$$C_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m C_{ij} \quad (3)$$

Інтегральний показник стійкості машинобудівного підприємства $C_{i_{int}}$ розраховували як середнє арифметичне значень факторів конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що належать до першого рівня C_i .

Визначення інтегрального показника конкурентної стійкості машинобудівного підприємства $KC_{i_{int}}$ враховує як інтегральний показник конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, так і інтегральний показник стійкості цього підприємства:

$$KC_{i_{int}} = f(K_{i_{int}}; C_{i_{int}})$$

У табл. 2 приведені значення інтегральних показників конкурентної стійкості проаналізованих машинобудівних підприємств.

Таблиця 2

Значення інтегральних показників конкурентної стійкості проаналізованих машинобудівних підприємств

№.	Назва підприємства	Значення $KC_{i_{int}}$	
		$K_{i_{int}}$	$C_{i_{int}}$
1	ПрАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал»	5,77	2,67
2	ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод»	1,67	2,60
3	ПрАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек»	6,21	4,07
4	ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод»	4,22	4,29
5	ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	5,91	4,13
6	ПАТ «Київський експериментальний машинобудівний завод «Стенд»» (за 2002-2010рр.)	5,04	2,81
7	ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	4,49	3,9
8	ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	6,60	4,89
9	ПАТ «Смілянський машинобудівний завод»	4,69	4,38
10	ПАТ «Луганський завод гірничого машинобудування»	4,56	4,49

Для розробки заходів щодо підвищення рівня конкурентної стійкості проаналізованих підприємств автором за допомогою кластерного аналізу було згруповано проаналізовані підприємства за значеннями факторів конкурентоспроможності K_{ij} та факторів стійкості C_{ij} (рис.1, рис.2.). Кластерний аналіз було проведено з використанням статистичного пакету SPSS Statistics. При проведенні ієрархічного кластерного аналізу використано такий метод формування кластерів, як міжгрупове зв'язування (Between-groups linkage), а для визначення відстаней – квадрат евклідової відстані (Squared Euclidean Distance).

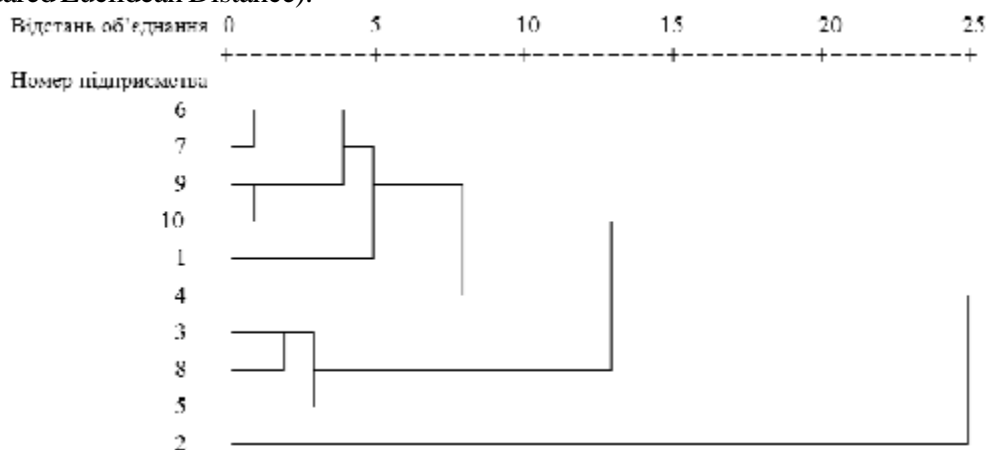


Рис. 1. Ієрархічна дендрограма об'єднання підприємств за значеннями факторів конкурентоспроможності K_{ij} .

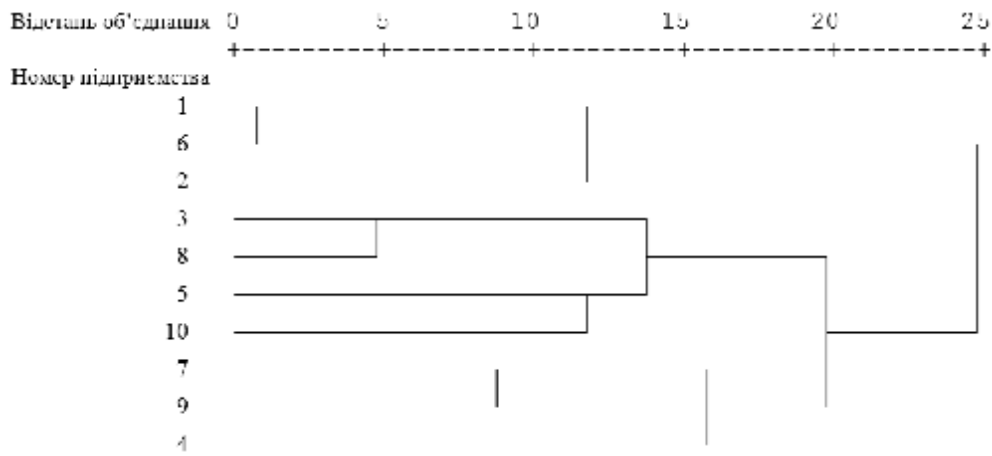


Рис. 2. Ієрархічна дендрограма об'єднання підприємств за значеннями факторів стійкості C_{ij} .

З рис. 1 видно, що за значеннями факторів конкурентоспроможності K_{ij} підприємства об'єднано у три групи. До першої групи віднесено ПАТ «Київський експериментальний машинобудівний завод «Стенд»», ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», ПАТ «Смілянський машинобудівний завод», ПАТ «Луганський завод гірничого машинобудування», ПрАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал» та ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод». У всіх підприємств, що увійшли до групи низькі оцінки маркетингових факторів та дуже низькі значення оцінки інноваційно-інвестиційних факторів. Управлінські рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності зазначених підприємств необхідно спрямувати на підвищення ефективності маркетингової та інноваційно-інвестиційної діяльності.

До другої групи увійшли ПрАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» та ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес». Ці підприємства мають найвищі серед проаналізованих підприємств оцінки факторів конкурентоспроможності. У зазначених підприємств відносно низькі оцінки маркетингових факторів, персоналу та інноваційно-інвестиційних факторів. Управлінські рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності цих підприємств необхідно спрямувати на підвищення ефективності маркетингової діяльності, на зменшення плінності кадрів та на підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

До третьої групи віднесено ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод», який має значно нижчі оцінки конкурентоспроможності ніж у підприємств першої та другої групи. Підприємство потребує кардинальних змін у всіх сферах його діяльності.

З рис. 2 видно, що за значеннями факторів стійкості C_{ij} підприємства об'єднано також у три групи. До першої групи віднесено ПрАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал», ПАТ «Київський експериментальний машинобудівний завод «Стенд»», ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод». Ці підприємства мають низький рівень стійкості. Особливо нестабільними у цих підприємств є значення виробничих факторів, фінансових факторів та маркетингових факторів. Для підвищення рівня стійкості зазначених підприємств управлінські рішення, в першу чергу, необхідно спрямувати на стабілізацію зазначених факторів.

До другої групи увійшли ПрАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес», ПАТ «Луганський завод гірничого машинобудування». Ці підприємства мають найкращі показники стійкості серед проаналізованих підприємств. Відносно нестабільними у цих підприємств є значення виробничих факторів та факторів управління та інноваційно-інвестиційних факторів.

До третьої групи віднесено ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», ПАТ «Смілянський машинобудівний завод», ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод». Для підвищення рівня стійкості зазначених підприємств управлінські рішення, в першу чергу, необхідно спрямувати на стабілізацію виробничих факторів і фінансових факторів. У ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» необхідно стабілізувати значення маркетингових факторів.

ВИСНОВКИ

Використання запропонованої методики оцінки конкурентної стійкості, що враховує вплив найважливіших факторів конкурентної стійкості підприємства, їхню ієрархію та дозволяє оцінити окремо конкурентоспроможність, стійкість та конкурентну стійкість машинобудівного підприємства. Оцінка значень найважливіших факторів, що охоплюють всі сфери діяльності підприємства дозволить визначити напрямки управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентної стійкості машинобудівних підприємств. Розробка ж детальних заходів передбачає визначення можливого ефекту від їх впровадження, оцінку рівня витрат на реалізацію цих заходів та вивчення можливостей підприємства щодо реалізації цих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єфременко О.В. Використання оцінки конкурентостійкості в оцінюванні конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Єфременко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. - Луганськ, 2011. — 19 с.
2. Кобець С.П. Методика оцінки конкурентної стійкості машинобудівних підприємств / С.П. Кобець // Економіка і управління. — 2014. — №1. — С. 116-121.
3. Прохорова В.В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу / В.В. Прохорова, В.І. Чобіток. — Х.: НТМТ, 2012. — 248 с.
4. Сімах Ю.А. Оцінювання конкурентостійкості підприємств роздрібною торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ю.А. Сімах. — Х., 2009. — 18 с.
5. Сторожилова У.Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / У.Л. Сторожилова. — Х., 2006. — 19 с.
6. Чорна М.В. Оцінка фінансового стану в аспекті забезпечення конкурентостійкості торговельно-го підприємства / М.В. Чорна, Ю.А. Сімах // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2008. — № 2. Ч. 1. — С. 212–218

УДК: 338:658.8

**ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ
ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Колєсніченко А. С.

Досліджено теоретичне підґрунтя імітаційного моделювання із визначенням його етапів, які було покладено в основу формування етапів імітаційного моделювання відносин між суб'єктами ринку електричної енергії. Доповнено етапи, визначені теорією імітаційного моделювання, відповідно до сучасних вимог та стану розвитку інформаційних і комп'ютерних систем з метою аналізу їх застосування в контексті взаємовідносин суб'єктів енергоринку. Обґрунтовано значення використання моделей і формування систем імітаційного моделювання відносин між суб'єктами ринку електроенергії, що сприятиме побудові процесу державного регулювання, опираючись на адекватність сприйняття змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Проаналізовано особливості процесу прийняття рішення державою щодо впровадження комплексу заходів, які регулюють взаємовідносини

суб'єктів електроенергетичного ринку, з використанням методів моделювання, що покликано забезпечити ефективність функціонування ринку електроенергії та задовольнити інтереси учасників з позиції держави, що в результаті дозволить створити налагоджений механізм державного регулювання.

Ключові слова: *імітаційне моделювання, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, взаємовідносини суб'єктів електроенергетичного ринку.*

Світова економіка, економіка окремих країн і галузей народного господарства періодично стикається з проблемою виникнення кризи зростання або падіння, що виражається у надвиробництві чи, навпаки, нестачі певних товарів. Залишаючись основою виробництва та процесів відтворення, електроенергетика є найбільш чутливою до коливань економічного середовища. Визначення причин скорочення попиту на продукцію, що вимагає забезпечення необхідної кількості енергоресурсів, як і з'ясування передумов зростання потреби у закупівлі електричної енергії є складним завданням для держави, вирішення якого має містити економічний ефект для діяльності підприємств промисловості, підвищувати добробут населення, а також сприяти розвитку електроенергетичного ринку, враховуючи інтереси його суб'єктів, як гарантії енергетичної безпеки країни.

Споживання електроенергії в Україні в 2012 р. з урахуванням технологічних втрат у мережах зросло на 0,4%, або на 764,4 млн. кВт*год, порівняно з 2011 р. і склало 188 млрд. 436,1 млн. кВт*год. Споживання електроенергії без урахування технологічних втрат в 2012 р. знизилося на 0,01%, або на 20,9 млн. кВт*год і дорівнювало 150 млрд. 747,4 млн. кВт*год [17].

За таких умов з метою здійснення кількісного прогнозу функціонування енергоринку та проведення аналізу взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії доцільно застосовувати метод імітаційного моделювання, завдання якого полягає у вивченні причинно-наслідкового механізму виникнення й протікання процесів, які обумовлюють діяльність учасників щодо виробництва, постачання й споживання електроенергії. Тому, тема дослідження є актуальною.

Вивченню теоретичних і практичних основ математичного моделювання й окремих аспектів імітаційного моделювання присвячені роботи вітчизняних та закордонних вчених: Б. Бивиса [1], І. Доббса [1], Г. Клейнера [2], Ю. Кузнецова [3, 15], Н. Моїсєєва [4], О. Петрова [5-6], Н. Снеткова [16] та ін. Дослідження особливостей функціонування ринків електроенергії, аналіз окремих питань державного регулювання в електроенергетичній галузі розглядаються в роботах таких вчених-економістів: В. Баранніка [7], С. Єрмілова [8], І. Коссе [11], А. Праховника [9], Б. Слупського [10], А. Туkenова [12], І. Франчука [13] та ін. Проте застосування елементів математичного моделювання у вирішенні проблем, пов'язаних із функціонуванням ринку електричної енергії, з метою удосконалення системи державного регулювання не досить досліджені на сучасному етапі розвитку електроенергетичного комплексу, тому у науковій літературі залишаються **нерозкритими** питання щодо вивчення взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку з використанням імітаційного моделювання. Тому **метою роботи** є дослідження теоретичного підґрунтя імітаційного моделювання як інструменту побудови ефективного процесу державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку.

Використання імітаційного підходу пов'язано з необхідністю дослідження складних систем, які зустрічаються в практичній діяльності. Під імітацією розуміють числовий метод проведення на цифрових обчислювальних машинах експериментів із математичними моделями, які описують поведінку складних систем протягом тривалого часу. Математичну логічну модель, для якої не завжди можна знайти рішення в традиційному аналітичному або чисельному вигляді, називають імітаційною моделлю [14]. Тобто, імітаційне моделювання – це діяльність по розробці програмних моделей реальних чи гіпотетичних систем, виконання цих програм на комп'ютері та аналіз результатів комп'ютерних експериментів, що включають дослідження поведінки моделей [15, с. 29].

Застосування імітаційного моделювання доцільно у випадках, коли питання, які в результаті повинна вирішити розроблена модель, не стосуються формування фундаментальних законів та причин, що визначають динаміку реальної системи, а належать до практичного аналізу поведінки системи [15, с. 31]. Теоретичні підходи до поняття імітаційного моделювання наведено на рис. 1.

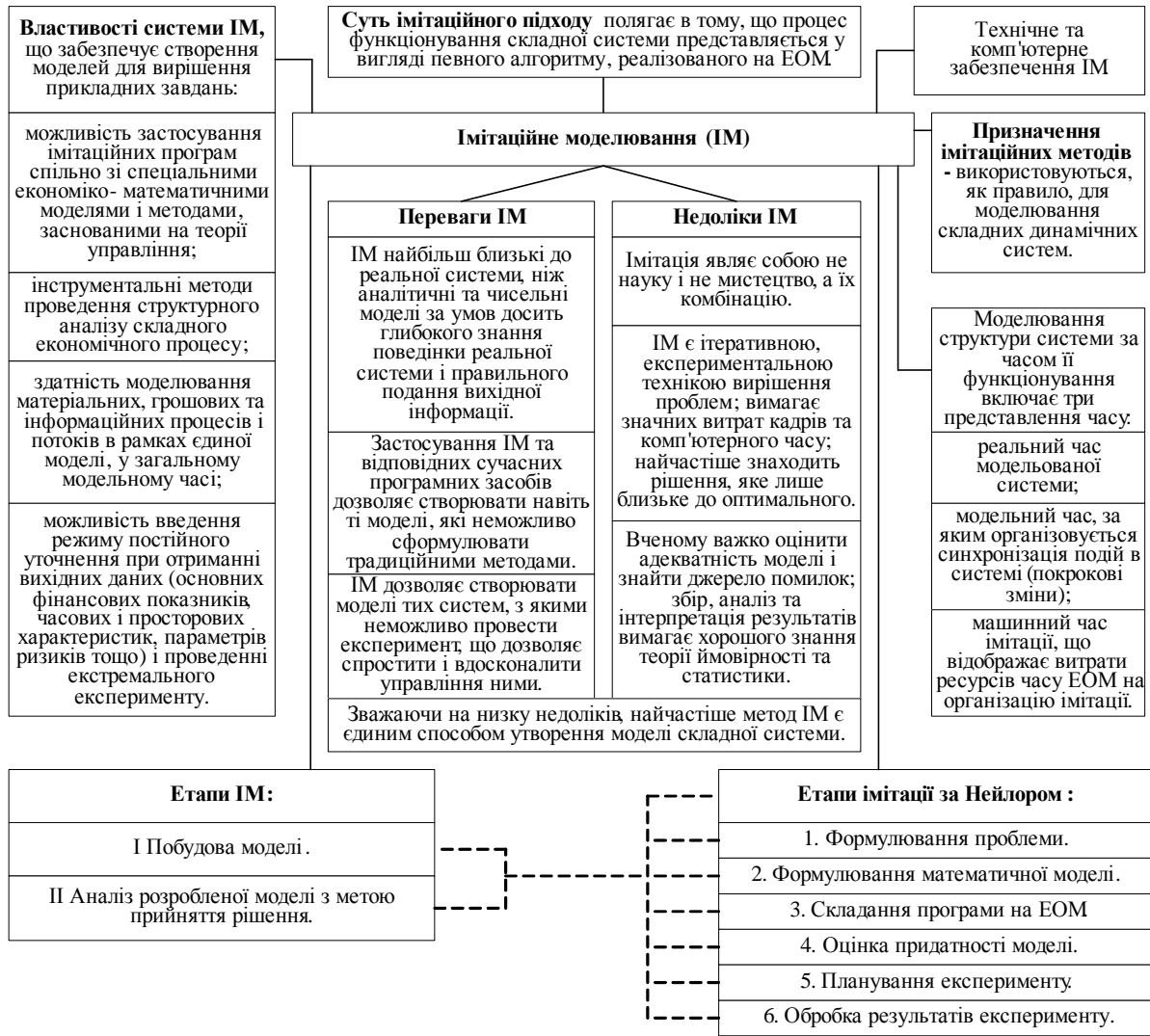


Рис. 1. Теоретичний інструментарій імітаційного моделювання

Примітка: складено автором на основі [15-16].

Імітаційне моделювання складається з двох великих етапів: створення моделі та аналізу побудованої моделі з метою прийняття рішення. Проте кожен з цих етапів включає кілька проміжних фаз, які мають свою специфіку і, незважаючи на видиму простоту, є дуже тонким процесом, найдрібніші помилки в якому можуть привести до негативних наслідків, які є важкими для виправлення.

Вчений має ясно і точно визначити цілі імітаційного експерименту, які можна сформулювати у вигляді [15, с. 33]:

- питань, на які потрібно відповісти;
- гіпотез, які потрібно перевірити;
- впливів, які потрібно оцінити.

Також слід сформулювати критерії оцінки можливих відповідей на питання, критерії прийняття гіпотез чи довірчі інтервали для оцінок впливу. Далі будується математична модель, яка пов'язує ендогенні змінні системи з її керівниками і екзогенними змінними. При побудові моделі слід приділити увагу її складності, кількості змінних і структурі, а також оцінити параметри моделі і її попередню адекватність. Етап, присвячений складанню програми на ЕОМ, включає введення даних і початкових умов. У разі нестачі даних їх слід згенерувати. При оцінці придатності моделі перевіряють, наскільки добре модель пояснює дані за минулі періоди часу і наскільки точні її прогнози щодо майбутніх періодів.

Нейлор [15, с. 34] приділяє особливу увагу проблемі планування експерименту. Він розглядає чотири види проблем, які можуть виникнути в процесі планування експерименту: серед них: проблема стохастичної збіжності, проблема кількості факторів, проблема вибору плану експерименту

відповідно до його мети і проблема багатокомпонентної реакції. Для обробки результатів експерименту може використовуватися дисперсійний та / або регресійний аналіз .

Сучасна практика моделювання вносить корективи відповідно до нових умов й удосконалення комп'ютерних засобів забезпечення. Аналіз етапів імітаційного моделювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз етапів імітаційного моделювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Назва етапу	Зміст етапу	
	за теорією імітаційного моделювання [15]	з позиції взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку
1.	2	3
1. Розуміння системи.	Розуміння того, що відбувається в системі, яка підлягає аналізу, розгляд її структури та процесів, що в ній протікають.	Виявлення та аналіз фінансових, інформаційних та матеріальних потоків процесу функціонування енергоринку. Визначення особливостей організації процесу формування взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку. Прозорість та врахування соціально-економічних характеристик системи взаємовідносин.
2. Формулювання мети моделювання системи.	Список завдань, які передбачається вирішити за допомогою майбутньої моделі. Список вхідних і вихідних параметрів моделі, список вихідних даних, критерій завершеності майбутнього дослідження.	Майбутня модель покликана забезпечити розробку заходів державного регулювання, впровадження яких сприятиме підвищенню ефективності функціонування всього ринку електричної енергії та стане передумовою досягнення енергетичної безпеки країни. До параметрів формування моделі слід віднести закономірності внутрішньої середовища та зовнішні фактори розвитку. Критерієм завершеності дослідження стане оцінка результативності та відповідності впроваджених заходів меті й завданням державного регулювання.
3. Розробка концептуальної структури моделі.	Структура моделі, склад істотних процесів, що підлягають відображенню в моделі, зафіксований рівень абстракції для кожної підсистеми моделі (список припущень), опис керуючої логіки для підсистем.	До найбільш значущих складових процесу формування взаємовідносин, які є підсистемами моделі та мають визначені припущення й обмеження, відносять: процес купівлі-продажу електроенергії, розрахункова система за куплену або спожиту електричну енергію, надання допоміжних послуг електропостачання, зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів енергоринку, система адміністративної відповідальності за порушення тощо.
4. Реалізація моделі в середі моделювання.	Реалізовані підсистеми, їх параметри і змінні, їх поведінка, реалізована логіка і зв'язки підсистем.	Параметрами, які обумовлюють зміни підсистем у складі моделі, є: система тарифоутворення, стан основних фондів галузі та електричних мереж, структура форм власності з позиції електроенергетичного комплексу, фінансовий стан учасників енергоринку, умови грошово-фінансової політики, система інституцій державного регулювання, рівень розвитку соціальної відповідальності тощо.

1	2	3
5. Реалізація анімаційного уявлення моделі.	Анімаційне представлення моделі, інтерфейс користувача.	Комп'ютерне представлення елементів імітаційного моделювання.
6. Перевірка коректності реалізації моделі.	Переконавання в тому, що модель коректно відображає ті процеси реальної системи, які потрібно аналізувати.	Співвідношення елементів моделі з реальним станом електроенергетики та економічними процесами макrorівня, що формуються під впливом дії факторів зовнішніх ринків і характером міждержавних відносин.
7. Калібрування моделі.	Фіксація значень параметрів, коефіцієнтів рівнянь і розподілів випадкових величин, що відображають ті ситуації, для аналізу яких буде використовуватися модель.	Робота з фактичними значеннями параметрів, які безпосередньо впливають на формування взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, з метою проведення комплексного та багатофакторного аналізу за допомогою побудованої моделі.
8. Планування та проведення комп'ютерного експерименту.	Результати моделювання - графіки, таблиці тощо, які відповідають на поставлені питання.	Формування кінцевих результатів моделювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку відповідно до поставленої мети у вигляді графіків, таблиць, діаграм тощо.

Дослідження етапів імітаційного моделювання, визначення сутності цієї категорії сприяє більш якісному вивченню процесу прийняття рішень. В умовах невизначеності й виникнення нових факторів впливу на протікання певної ситуації, відсутності всієї необхідної інформації для здійснення аналізу процес прийняття рішення ускладнюється, оскільки він потребує порівняння й надання обґрунтованої оцінки можливих варіантів та обрання найкращого чи найменш небезпечного з них. Теорія дослідження операцій свідчить, що прийняте рішення, яке виражено кількісно, можна оцінити за допомогою поняття ефективності функціонування системи, яка є об'єктом дослідження чи предметом розробки, в тому числі й економічної. Проте не завжди правило порівняння буде простим, у деяких випадках важко визначити його параметри, що обумовлює необхідність зміни або уточнення розуміння ефективності через формування критеріїв, що сприятиме обґрунтованому вибору стратегії поведінки відповідно до інтересів суб'єктів, які приймають рішення [17, с. 14]. Формування прийняття рішення державою щодо комплексу заходів регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку наведено на рис. 2.

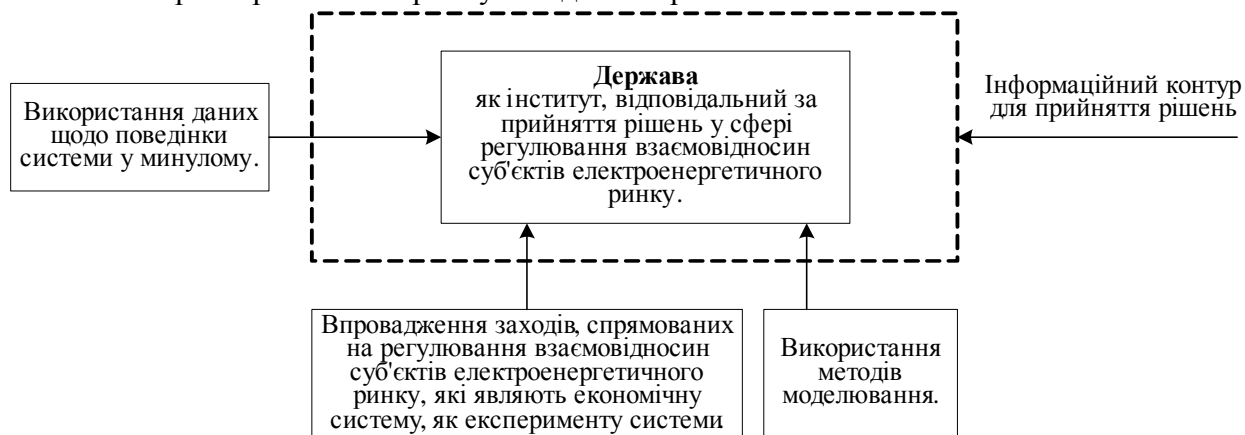


Рис. 2. Формування прийняття рішення державою щодо впровадження комплексу регулюючих заходів в контексті взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Примітка: складено автором на основі [16].

Оскільки держава відповідальна за прийняття рішень, що стосуються проектування, побудови й регулювання економічних систем, зокрема, в галузі електроенергетики, вибір найбільш оптимальних критеріїв ефективності, врахування вхідних змінних, а також випадкових чинників, які

викривлюють протікання процесів та явищ в межах діяльності суб'єктів електроенергетичного ринку, доцільно враховувати одночасно з оцінками економічних рішень, отриманих на основі даних про розвиток системи у минулому, впливу випадкових факторів. Даний підхід обґрунтовує адекватність розробленої моделі у відповідній економічній системі, що сприяє розробці комплексу заходів державного регулювання щодо підвищення ефективності існуючої системи взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку.

ВИСНОВКИ

Досліджено теоретичне підґрунтя імітаційного моделювання із визначенням його етапів, які було покладено в основу формування етапів імітаційного моделювання відносин між суб'єктами ринку електричної енергії. Доповнено етапи, визначені теорією імітаційного моделювання, відповідно до сучасних вимог та стану розвитку інформаційних і комп'ютерних систем з метою аналізу їх застосування в контексті взаємовідносин суб'єктів енергоринку. Обґрунтовано значення використання моделей і формування систем імітаційного моделювання відносин між суб'єктами ринку електроенергії, що сприятиме побудові процесу державного регулювання, опираючись на адекватність сприйняття змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Проаналізовано особливості прийняття рішення державою щодо впровадження комплексу заходів, які регулюють взаємовідносини суб'єктів електроенергетичного ринку, з використанням методів моделювання, що покликано забезпечити ефективність функціонування ринку електроенергії та задовольнити інтереси учасників на державному рівні і в результаті дозволить створити налагоджений механізм державного регулювання.

Перспективами подальших досліджень є використання розроблених теоретичних аспектів імітаційного моделювання для побудови моделі, яка буде враховувати причини та передумови виникнення загроз формування ефективної системи взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку, передбачати вплив дестабілізуючих факторів розвитку діяльності господарюючих одиниць в процесі здійснення державного регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Beavis B. Optimization and Stability Theory for Economic Analysis [Text] / B. Beavis, I. Dobbs // Cambridge Univ. Press. – 1990. – 414 pp.
2. Клейнер Г. Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория [Текст]: Т. 37 / Г. Б. Клейнер / Экономика и математические методы. – 2001. - № 3. – С. 111-126.
3. Кузнецов Ю. А. Особенности метода математического моделирования в исследовании экономических систем [Текст] / Ю. А. Кузнецов // Вестник Нижегородского университета. – 2001. - № 1(2). – С. 127-134. - (Серия: Инновации в образовании).
4. Моисеев Н. Н. Математические задачи системного анализа [Текст] / Н. Н. Моисеев. – М.: Наука, 1981. – 488 с.
5. Петров А. А. Математическое моделирование экономического развития [Текст] / А. А. Петров. – М.: Знание, 1984. – 64 с.
6. Петров А. А. Опыт использования математических моделей для анализа экономики переходного периода [Текст]: Т. 68 / А. А. Петров // Вестник РАН. – 1998. - № 4. – С. 314-327.
7. Бараннік В. О. Стратегія та практика управління паливно-енергетичним комплексом. Досвід України [Електронний ресурс] / В. О. Бараннік, М. Г. Земляний. — Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/58.htm>. — Назва з титул. екрану.
8. Єрмілов С. Ф. Державна політика енергоефективності в українському та європейському контексті [Електронний ресурс] / С. Ф. Єрмілов. — Режим доступу: http://www.esco-ecosys.narod.ru/2011_2/art044.pdf. — Назва з титул. екрану.
9. Праховник А.В. Формування інформаційного забезпечення розрахунків за електричну енергію в умовах запровадження перспективних моделей енергоринку України [Текст] / А. В. Праховник, О. В. Коцар // Енергетика та електрифікація. — 2009. — № 3. — С. 40-51.
10. Слупський Б. Стан реформування електроенергетики в державах СНД після переходу на

ринкові умови господарювання [Текст] / Б. Слупський // Управління сучасним містом. — 2007. — № 1-12 (25-28). — С. 89-98.

11. Коссе І. Реформа ринку електроенергії в Україні [Електронний ресурс] / І. Коссе // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2012/Policy_Paper_4_final.pdf. — Назва з титул. екрану.

12. Туkenov A. A. Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции [Текст] / А. А. Туkenov. — М.: Энергоатомиздат, 2007. — 416 с.

13. Франчук І. А. Аналіз структури ринків електроенергії, диференційованих за видами діяльності і напрямками розвитку їх державного регулювання [Текст] / І. А. Франчук // Економіка та держава. — 2009. — № 1. — С. 76-79.

14. Матросов В. М. Метод сравнения в математической теории систем [Текст] / В. М. Матросов, Л. Ю. Анапольский, С. Н. Васильев. - Новосибирск: Наука, 1980. - 481 с.

15. Кузнецов Ю. А. Теоретические основы имитационного и компьютерного моделирования экономических систем [Текст]: учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и в преподавании математики и механики» / Ю. А. Кузнецов, О. В. Мичасова. – Нижний новгород. – 2007. – 111 с.

16. Снетков Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст]: учебно-практическое пособие / Н. Н. Снетков. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 228 с.

17. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>. — Назва з титул. екрану.

УДК 658.014.1

ТАКТИЧНІ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ПРОВЕДЕННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Обидєннова Т.С.

У статті проаналізовано наукові праці вітчизняних та закордонних дослідників з питань тактичних та стратегічних напрямків розвитку підприємства. Автором згруповано окремо тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу. Запропоновано схематичне відображення зв'язку тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу.

Ключові слова: *тактичні напрямки, стратегічні напрямки, машинобудівні підприємства, ресурсно-функціональний підхід, реструктуризація, санація, даун-сайзинг, диверсифікація, регуляризація.*

На сучасному етапі розвитку економічних відносин стан економіки країни характеризується постійними трансформаційними процесами. Велика кількість підприємств опинилися в незадовільних умовах та не мають можливості ефективно розвиватися. До таких підприємств належить більша частина підприємств вітчизняного машинобудування. В такій неоднозначній ситуації єдиним можливим виходом на новий рівень ефективного функціонування та сталого розвитку є проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств. В сьогоденних умовах розвитку підприємств машинобудування актуальною проблемою виступає питання ефективного використання ресурсів підприємства при управлінні підприємством. В той же час існує необхідність визна-

чення показників діяльності підприємства, згідно яких можливо впевнено впроваджувати комплексні зміни діяльності машинобудівного підприємства - структурні перетворення. Особливої уваги в умовах сьогодення заслуговують тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу.

В останні роки багато науковців приділяло увагу проблемі тактичних та стратегічних напрямків розвитку підприємства. Особливої уваги заслуговують роботи Кузьмін О. Є. [1], Станіславський Є.М. [2], Нізалов Д.В. [3], Науменко А.П. [4], Гаврило Т.О. [5], Москаленко Л.А. [5], Хринюк О.С. [5], Шпурова О.О. [6], Шумілова А.С. [7], Ковальов О. І. [8], Крисько Ж.Л. [9], Кизим В.О. [10], Благун І.С. [10], Копчак Ю.С. [10] та інших.

Але не дивлячись на досить високий рівень дослідження цього питання, саме питання тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу досліджено не досить всебічно та глибоко.

Метою статті є формування та обґрунтування актуальних тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу.

На сьогоднішньому етапі розвитку економічних відносин при проведенні структурних перетворень постає питання ефективного використання усіх наявних обмежених ресурсів машинобудівного підприємства в процесі управління. До процесів, що зумовлюють зміну діяльності підприємства машинобудування слід віднести реструктуризацію, реорганізацію та організаційні зміни. Усі ці процеси при раціональному поєднанні і будуть ілюструвати структурні перетворення машинобудівних підприємств.

При цьому необхідно чітко розмежовувати тактичні та стратегічні напрямки проведення процесів змін діяльності машинобудівних підприємств. Формування та реалізація тактичних напрямків в результаті зумовить реалізацію стратегічних напрямків структурних перетворень машинобудівних підприємств.

Одним з тактичних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу є оперативна реструктуризація. В своїй науковій роботі втори Кузьмін О. Є. та Смиківчук Т. В. [1] роблять акцент на тому, що «оперативна реструктуризація спрямована на подолання недоліків у виробничо-господарській діяльності підприємства у короткостроковому періоді». Так як реструктуризація являється одним заходів структурних перетворень машинобудівних підприємств, то, як правило такі заходи покликані забезпечити ліквідність підприємства та покращення результатів його діяльності. Термін впровадження таких заходів – від 2 до 4 місяців. Заходами оперативної реструктуризації можуть бути: створення і виділення нових структурних підрозділів, оперативне скорочення витрат і дебіторської заборгованості, скорочення обсягу оборотних коштів і реалізація зайвих товарно-матеріальних запасів, реалізація основних фондів і транспортних засобів, що не використовуються, відмова від пайової участі в капіталі, пошук можливостей відмови від збиткових видів діяльності, аналітична оцінка і припинення фінансування неефективних інвестицій тощо. [2].

В той же час, заходами, що спрямовані на швидке покращення фінансових показників машинобудівних підприємств Нізалов Д.В. наголошує на використанні таких методів як санація. Цей метод «об'єднує сукупність заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на швидке покращення фінансових показників підприємства за рахунок зміни структури активів та пасивів підприємства.» [3]. До заходів санації можна віднести: передачу об'єктів соціальної сфери до муніципальної власності, заміну короткострокових боргових зобов'язань на довгострокові, консервацію, оренду та розпродаж основних засобів, що не використовуються підприємством, тощо. Результати таких заходів, як правило, мають тимчасовий характер.

Науменко А.П., Гаврило Т.О. [4] вважають доцільним серед заходів зі швидкого покращення показників діяльності підприємства застосовувати даунсайзинг - зменшення виробничих потужностей та чисельності персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей з метою адаптації підприємства машинобудування до умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таким чином, зміст, заходи та результати основних тактичних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу приведено на рисунку 1.

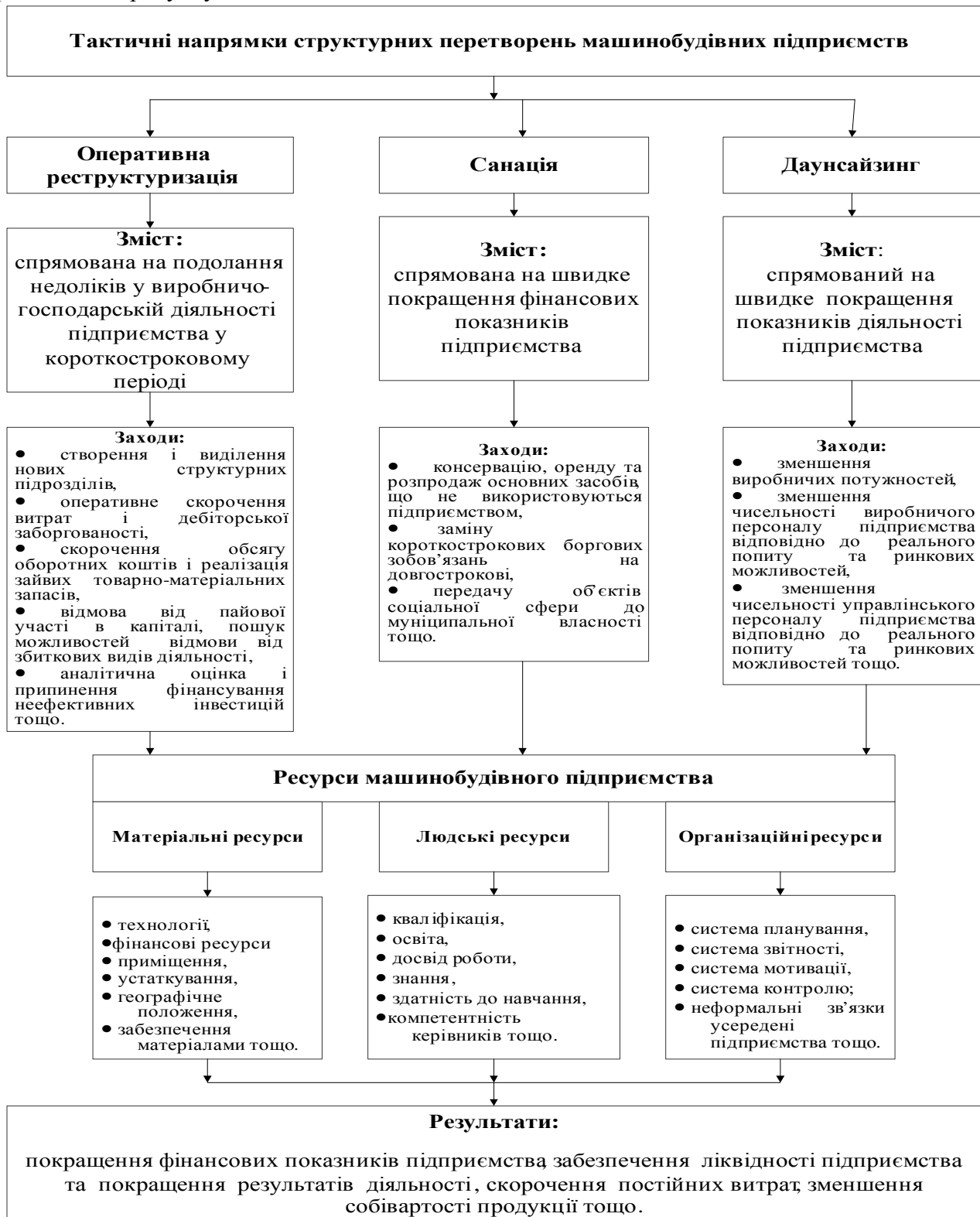


Рис. 1. Зміст, заходи та результати основних тактичних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу

Усі ці заходи спрямовано на швидке покращення фінансових показників підприємства, але у більшості випадків цих методів недостатньо для усунення основної причини – неефективної системи управління. А це потребує використання заходів більш тривалої дії.

Москаленко Л.А., Хринюк О.С. наголошують, що одним з методів які спрямовано на покращення

щення якісних характеристик діяльності підприємств в перспективі є диверсифікація – «розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямі, щоб не бути залежним від одного ринку» [5]. Зміст цього методу - об'єднання у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Застосування диверсифікації призводить до суттєвої економії витрат.

Шпурова О.О. рекомендує використовувати регуляризацію як один з методів стратегічних змін діяльності підприємства. Основними заходами регуляризації є формування системи стратегічного планування та управлінського обліку; створення комплексної системи фінансового контролю та планування; створення автоматизованої системи обліку; впровадження повноцінних маркетингових служб тощо [6]. Саме цей метод направлений на формування системи управління, яка зможе вирішувати великий обсяг складних задач, що ставить перед машинобудівним підприємством нестабільне зовнішнє середовище. Системи управління, що будуть впроваджені на основі регуляризації, дозволять оптимізувати ресурси підприємств та сприятимуть подальшому ефективному та сталому розвитку машинобудівних підприємств.

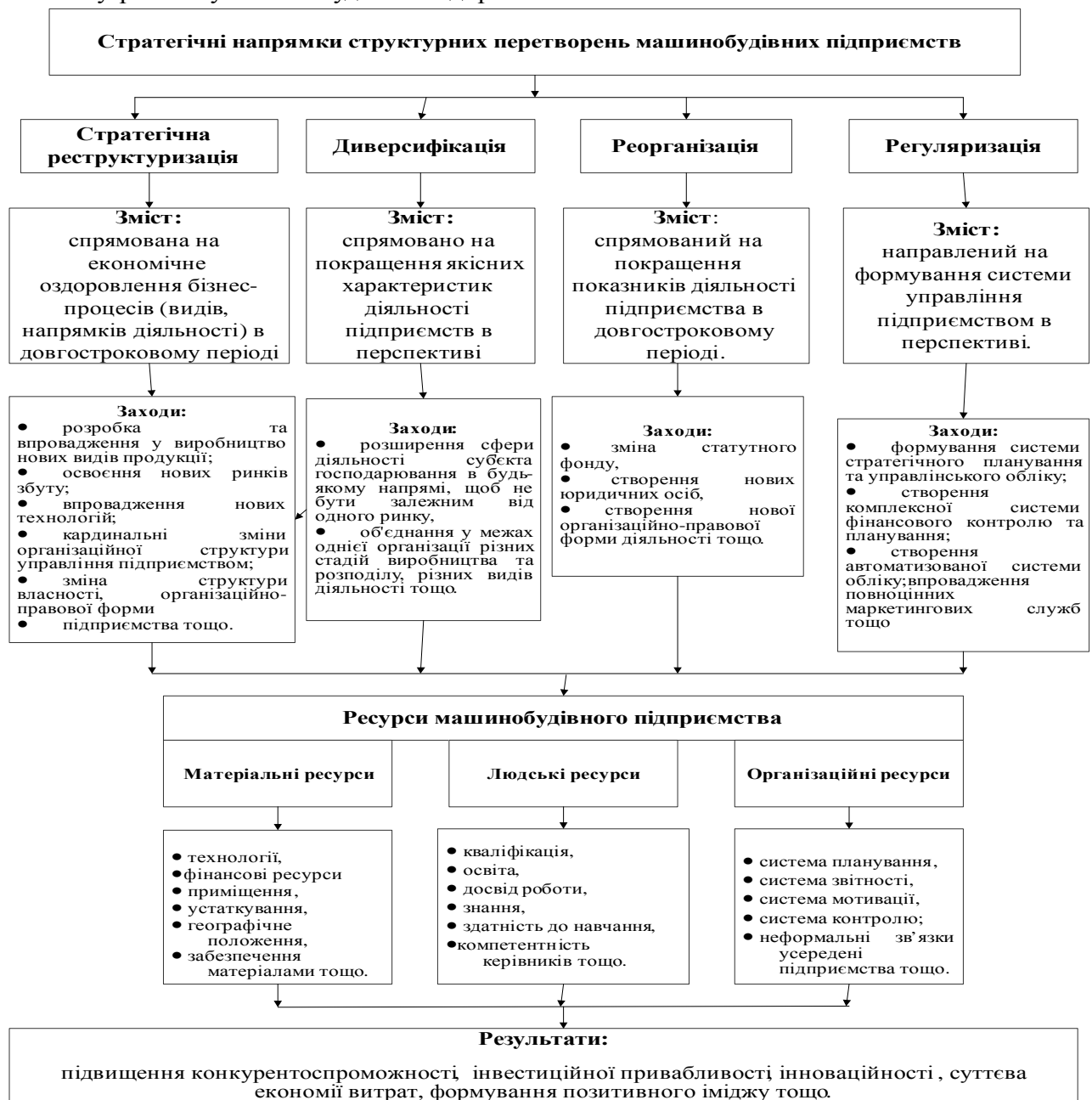


Рис. 2. Зміст, заходи та результати основних стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу

Одним з методів економічного оздоровлення бізнес-процесів (видів, напрямків діяльності) виступає стратегічна реструктуризація. У своїй роботі Шумілова А.С. зазначає, що «реструктуризація є найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства і одночасно одним із складних управлінських завдань» [7].

Крім того, одним з елементів стратегічної реструктуризації виступає реорганізація – корпоративна реструктуризація, що передбачає «реорганізацію підприємства з метою зміни статутного фонду, створення нових юридичних осіб і нову організаційно-правову форму діяльності» [1].

Зміст, заходи та результати основних стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу приведено на рисунку 2.

Результати застосування стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу підприємство відчуває не одразу, але впровадження цих заходів змінює сутність бізнесу, змінює його якісні характеристики, такі, як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інноваційність тощо.

Таким чином, з одного боку маємо низку основних стратегічних напрямків, а з іншого боку – тактичних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу. Зв'язок тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу наведено на рис.3.

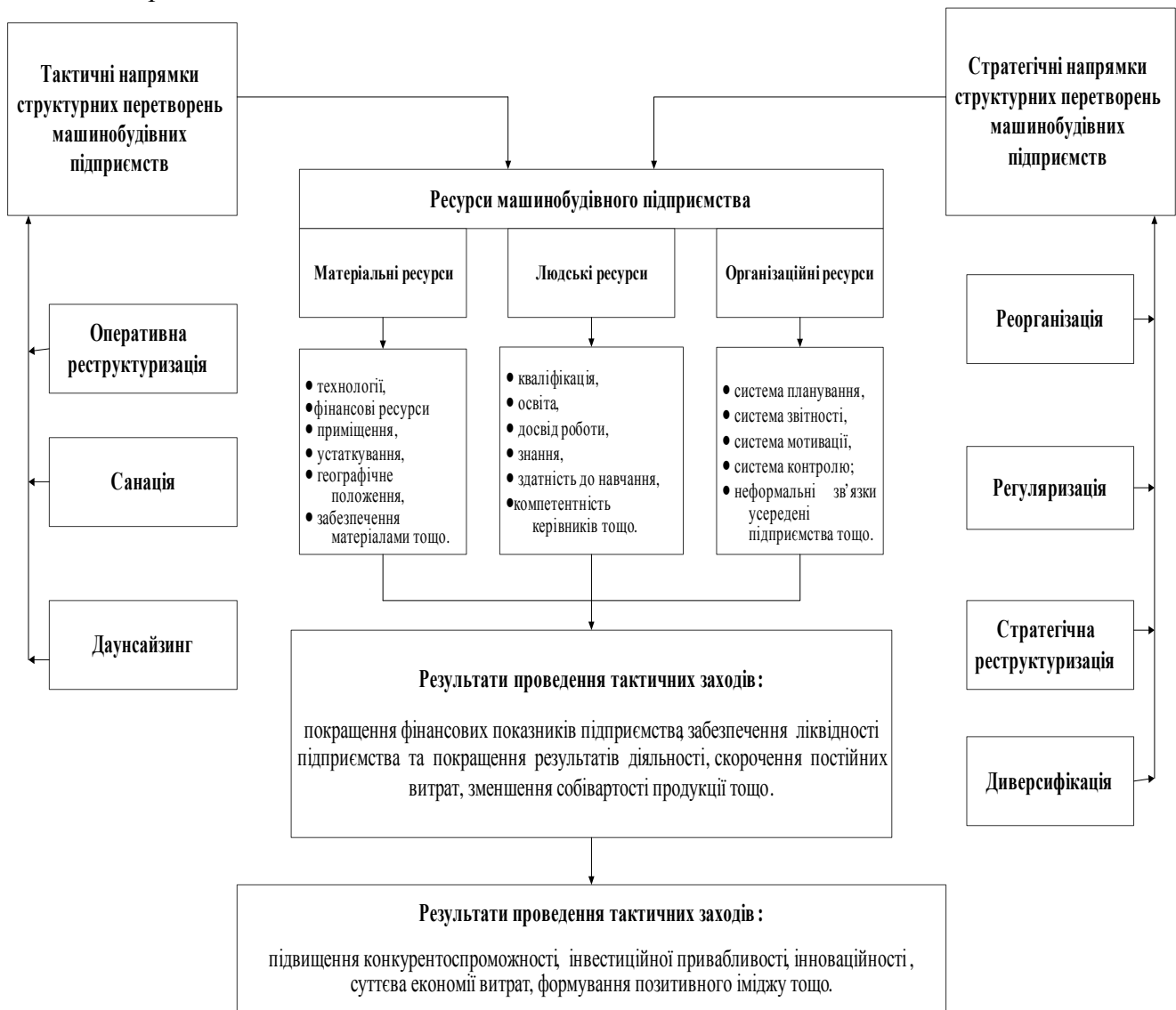


Рис. 3. Зв'язок тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу

Усі заходи (чи то тактичні, чи то стратегічні) направлені на зміну діяльності машинобудівних підприємств. Особливу увагу в процесі розробки заходів з контролювання процесу структурних перетворень машинобудівних підприємств необхідно приділяти опору контролю. Не зважаючи на те, що більшість керівних кадрів розуміють мету контролю та його етапи, багато працівників сприймають контроль за виконанням наказів дуже вороже. Необхідно пам'ятати, що, коли виконавці відчують безпідставний тягар підзвітності та відповідальності, ефективність виконуваної роботи падає в рази. Якщо ж процес контролю неправильно спрямований, тобто коли до уваги приймаються лише кількісні показники, то робітники створюють опір такій системі контролю, приділяючи більшу увагу тільки тим показникам, які від них вимагаються. Таким чином, не залишається місця для аналізу та обробки інших показників діяльності, завдяки яким можна отримати додаткові вигоди. Для підвищення ефективності контролю процесу структурних перетворень машинобудівних підприємств управлінцям необхідно знати усі ознаки ефективного контролю і розуміти, як визначити та долати опір контролю з боку виконавців. Виходячи із зазначеного вище, керівництву необхідно враховувати усі аспекти в роботі з персоналом, а також при розробці елементів мотиваційної політики.

З метою проведення ефективних структурних перетворень машинобудівних підприємств необхідно розробляти ефективну систему контролю, яка б в залежності від змін у зовнішньому середовищі могла своєчасно виявити відхилення показників від запланованих та була направлена на конкретні об'єкти контролю. Завдяки цьому опір контролю зі сторони виконавців буде мінімальним, що сприятиме проведенню контролю в найкоротші терміни. Ефективна система контролю сприятиме результативному процесу структурних перетворень машинобудівних підприємств, а це, в свою чергу, вплине на підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі України.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні актуальним питанням виступає проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств з метою покращення її фінансового стану та формування конкурентних переваг. Для прийняття рішення про необхідність структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу необхідно розробити конкретні методичні рекомендації з оцінки доцільності проведення комплексних заходів зі зміни функціонування підприємства.

Важливим питанням є не тільки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств, а безпосередня оцінка ефективності цих перетворень. Поширеним є поділ ефективності на цільову і ресурсну. Цільова ефективність або результативна – це відношення досягнутих результатів до встановленої мети. Ресурсна ефективність або витратна - відношення ресурсів до результатів. Цільова і ресурсна ефективності характеризують ефективність поточного процесу структурних перетворень. Проте, розвиток, що розуміється як якісна (необоротне зміна параметрів виробничої системи (стратегічних параметрів підприємства), спрямоване на збільшення порогу адаптивності не втрачає своєї актуальності, тому на сучасному рівні оцінки ефективності доцільно розглядати так звану результативну ефективність - це відношення досягнутого результату до поставленої мети.

ВИСНОВКИ

В нестабільних умовах господарювання неефективна діяльність машинобудівних підприємств вимагає якісних змін. Такими змінами виступають структурні перетворення машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу. Проте, перед керівництвом підприємств машинобудування, на яких назріла необхідність в проведенні структурних перетвореннях, стоїть питання вибору таких тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств що будуть максимально ефективними, та матимуть довгостроковий позитивний ефект. Вважаємо, що такими тактичними напрямками будуть: оперативна реструктуризація, санація та даунсайзинг, а стратегічними напрямками будуть виступати: диверсифікація, регуляризація, реорганізація та стратегічна реструктуризація. Усі ці тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціо-

нального підходу будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємств машинобудування та їх продукції, інвестиційної привабливості, інноваційності та покращення іміджу усієї машинобудівної галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузьмін О. Є. Класифікація видів реструктуризації підприємств / О. Є. Кузьмін, Т. В. Смиківчук // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». - 2012. - № 727. - С. 181-188. - Бібліогр.: 11 назв.
2. Станиславский Е.Н. Анализ финансовой состоятельности неплатежеспособных предприятий. – М.: Ось 89, 2004. – 274 с.
3. Нізалов Д.В. Антикризове управління: вибір методів [Текст] / Д.В. Нізалов; Наукові праці. Том 9. – К., 2001. – с. 56-58.
4. Науменко А.П., Гаврило Т.О. Антикризове управління підприємством. [Електронний ресурс] / Режим доступу:
http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_25/naumenko.pdf.
5. Москаленко Л.А. Методи антикризового управління підприємством / Л.А. Москаленко, О.С. Хринюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – Вип. 5. – С. 114-117.
6. Шпурова О.О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління [Електронний ресурс] / Режим доступу:
http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_1/files/Econ_01_2009_Shapurova.pdf.
7. Шумілова А.С. Стратегічна реструктуризація як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств / А.С. Шумілова // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць: Вип. 38. - В.О. М-во освіти і науки України. - 2010. – 404 с.
8. Ковалёв А. И. Управление реструктуризацией предприятия [монография] / А.И. Ковалёв. – К. АВРИО, 2006. - 368 с.
9. Крисько Ж.Л. Сутність та види реструктуризації підприємств / Ж.Л. Крисько // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка: Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 28, Ч. 2. – с. 71–76.
10. Кизим В.А., Благун И.С., Копчак Ю.С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятия: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 124 с.

УДК 360.015.002

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Лях І.О.

З'ясовано, значення аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства полягає в тому, що за її результатами у суб'єктів господарювання в умовах перехідної економіки з'являється можливість якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Зроблено висновок, що проведення ефективної фінансово-економічної діяльності на підприємствах машинобудування може підвищити виробничу, комерційну, маркетингову діяльність підприємства. Таким чином, стратегічна фінансова

стабілізація та економічний ріст підприємства повинні бути направлені на збільшення ринкової вартості та базуватися на таких факторах: підвищення рентабельності продажу, що може бути досягнуто з використанням цінової політики, використання ефекту операційного важеля; збільшення частки чистого прибутку, який спрямовується на виробничий розвиток; збільшення оборотності активів, що може бути досягнуто за рахунок скорочення позанормативних активів за видами (виробничі запаси, запаси готової продукції, необоротні активи).

Ключові слова: управління, аналіз, підприємство, оцінка, фінансово-економічна діяльність.

Розвиток ринкової економіки в Україні, поява значної кількості підприємств, заснованих на недержавних формах власності, докорінна зміна систем оподаткування, кредитування і розрахунків, певний розвиток ринкової інфраструктури у сфері фінансово - кредитних відносин, запровадження на підприємствах усіх форм власності податкового обліку (паралельно з бухгалтерським) – все це вимагає від суб'єктів господарювання вміння грамотно оцінювати фінансовий стан свого підприємства. Інакше вони не зможуть приймати правильні управлінські рішення і їхні шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі залишатимуться мінімальними.

Дослідженню питання фінансово-економічної діяльності підприємств, а також різноманітним методам оцінки присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: Баканов М.І. [1], Батурин Ю.Д. [2], Винокуров В.А. [3], Любушин Н.П. [4], Марченко А.А. [5], Мец В.О. [6], Пащенко І.Л. [7] та інші.

Метою дослідження є здійснення аналізу та оцінки управління фінансово-економічною діяльністю підприємств машинобудування на основі адаптивно-реноваційного підходу.

Будь-яке інвестиційне рішення партнерів підприємства по бізнесу базується на основі даних оцінки фінансово-економічної діяльності такого підприємства і доцільності участі в інвестиційній діяльності. Значення оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства полягає в тому, що за її результатами у суб'єктів господарювання в умовах перехідної економіки з'являється можливість якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства (рис. 1).

Також необхідно зазначити, що для поповнення власного капіталу треба, перш за все, оцінити вартість його залучення з різних джерел. До того, як звертатись до зовнішніх джерел формування власного капіталу, повинні бути реалізовані всі можливості його формування за рахунок внутрішніх джерел. А основні внутрішні джерела – прибуток та спеціальні фонди. Але якщо сума власного капіталу із внутрішніх джерел є недостатньою, треба звертатись до зовнішніх джерел залучення. Це вимагає необхідність розробки емісійної політики підприємства. Основною метою цієї політики є залучення на фондовому ринку необхідного обсягу фінансових коштів в мінімально можливі строки і за мінімальну плату. Процес управління вартістю залученого капіталу за рахунок зовнішніх джерел характеризуються високим рівнем складності і потребує відповідної кваліфікації виконавців. Не слід також нехтувати позиковим капіталом. В розвинутих країнах за питомою вагою у складі залучених джерел фінансування значне місце займають саме банківські кредити та кредиторська заборгованість, в тому числі комерційний і товарний кредити. Необхідність кредиту як джерела поповнення фінансових ресурсів підприємства визначається характером кругообігу основних і оборотних активів. Вартість внутрішньої кредиторської заборгованості при визначенні вартості капіталу враховується по нульовій ставці, тому що це, фактично, безплатне фінансування підприємства. Але не можна збільшувати суму капіталу за рахунок цього джерела, бо якщо кошти затримуються на тривалий час в обігу і своєчасно не повертаються, це може стати причиною простроченої кредиторської заборгованості, що в кінці призведе до сплати штрафів, санкцій та погіршення фінансово-економічної діяльності.

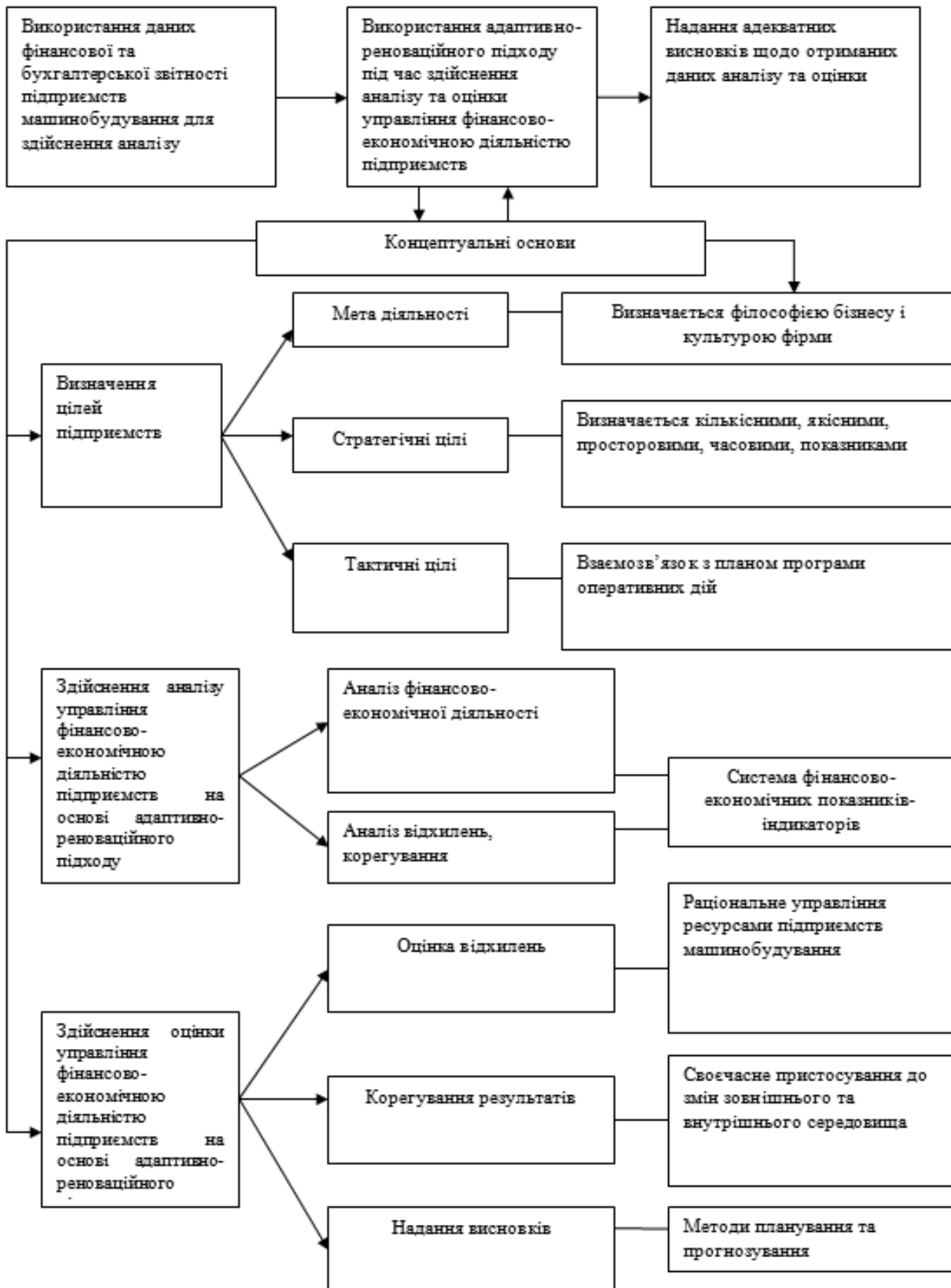


Рис.1. Етапи комплексного підходу до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування

Для дослідження фінансово-господарської діяльності були відібрані п'ятнадцять підприємств машинобудування. За підсумками аналізу коефіцієнта маневреності власного капіталу підприємств машинобудування, можна зробити наступні висновки, що значення даного показника для більшості підприємств (ПрАТ «ДТРЗ», ПрАТ «ЗЕРЗ», ПрАТ «ІФ ЛРЗ», ПАТ «ДСЗ», ЗАТ «АЕЗ») є відносно стабільним, тобто не змінюється істотно по роках, і варіюється в межах від 0,002 до 0,4. Дані

значення менше нормативного, яке становить 0,5. З цього випливає, що велика частина власного оборотного капіталу даних підприємств знаходиться у формі, яка не дозволяє вільно маневрувати коштами. Не спостерігається тенденції до збільшення показників, що свідчить про нерациональну кредитну політику підприємства стосовно покупців (занадто повільне погашення дебіторської заборгованості) або про не вигідних умовах надання товарного кредиту з боку постачальників і підрядників. Значення коефіцієнта маневреності ПАТ «Світлофор», ПрАТ «Харківський завод електротехнічного обладнання» мають тенденцію до зменшення, тобто значення нижче 0. Це свідчить про небажаних змінах у структурі активів, про зниження можливості погашати свої зобов'язання. Протягом спостережуваного періоду частина значень показника підприємств було вище 0,5. При цьому спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта. Тобто власні кошти даних підприємств зберігають достатню гнучкість у використанні. Для інших підприємств, що аналізуються, не можна відзначити чіткої тенденції до зниження і зростання показників. Різкі коливання значень коефіцієнта не є бажаною тенденцією; це свідчить про відсутність постійної структури активів підприємств (рис. 2).

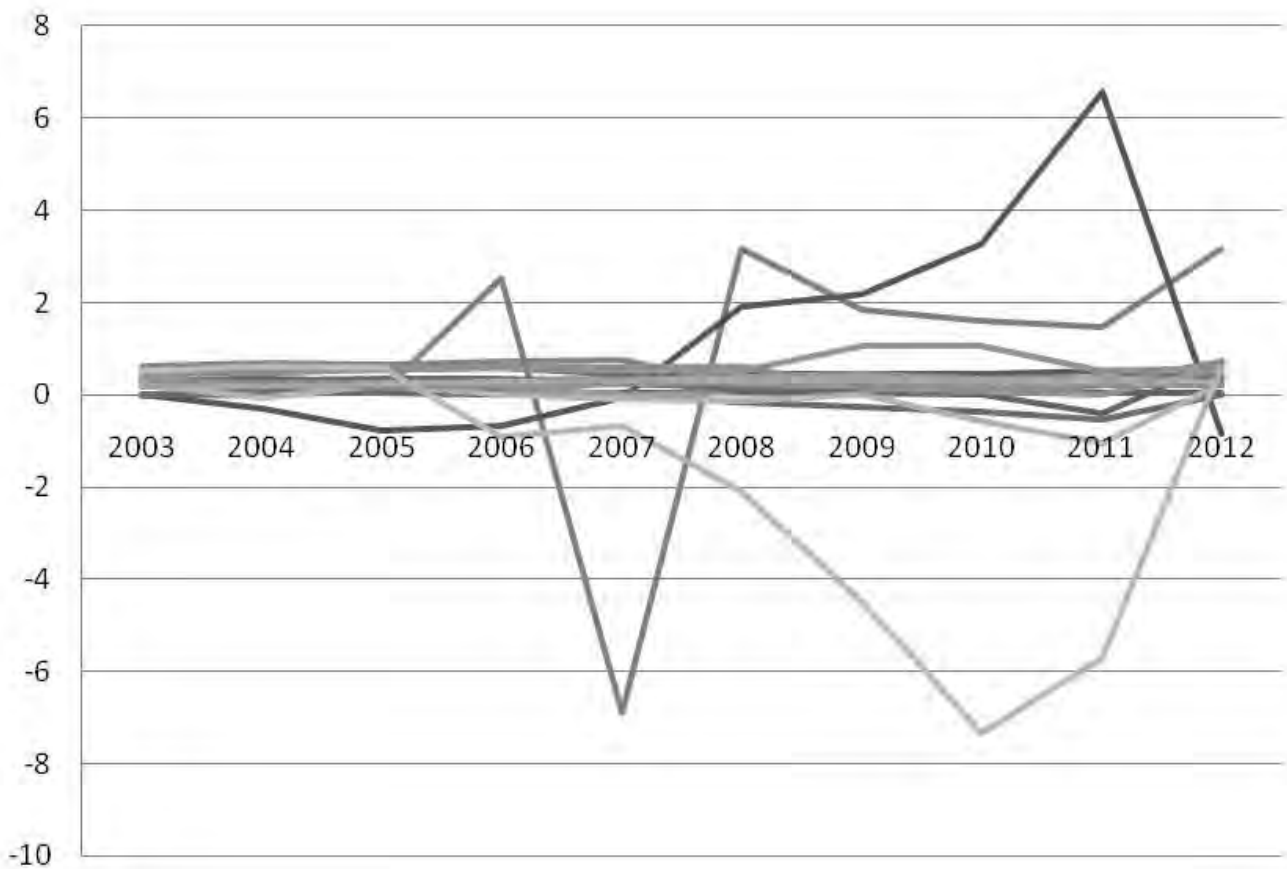


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта маневреності власного капіталу підприємств машинобудування за 2003-2012 рр.

Так, найбільш низькі значення показників відзначаються у ПрАТ «ІФ ЛРЗ», ПАТ «ДСЗ». Найбільш високі показники маневреності капіталу у ПрАТ «ДТРЗ», ПАТ «Світлофор», що свідчить про достатню здатності погашати свої зобов'язання і про фінансову стійкість в цілому. Але показники ЗАТ «АЕЗ» на відміну від показників ПрАТ «ЗЕРЗ», мають стійку тенденцію до зростання. Це дає можливість говорити про це підприємство як про лідера в галузі за показниками маневреності капіталу. За підсумками аналізу коефіцієнта фінансового ризику даних підприємств (рис. 3), можна зробити наступні висновки. Найбільш високі показники даного коефіцієнта спостерігаються у ПАТ «Світлофор», ПрАТ «Харківський завод електротехнічного обладнання» ПрАТ «ЗЕРЗ». Це свідчить про високу частку залучених коштів, про низьку фінансової стійкості. Значення коефіцієнтів решти підприємств знаходяться в діапазоні від 0 до 1, що не характеризуються істотними або стрибкоподібно змінами.

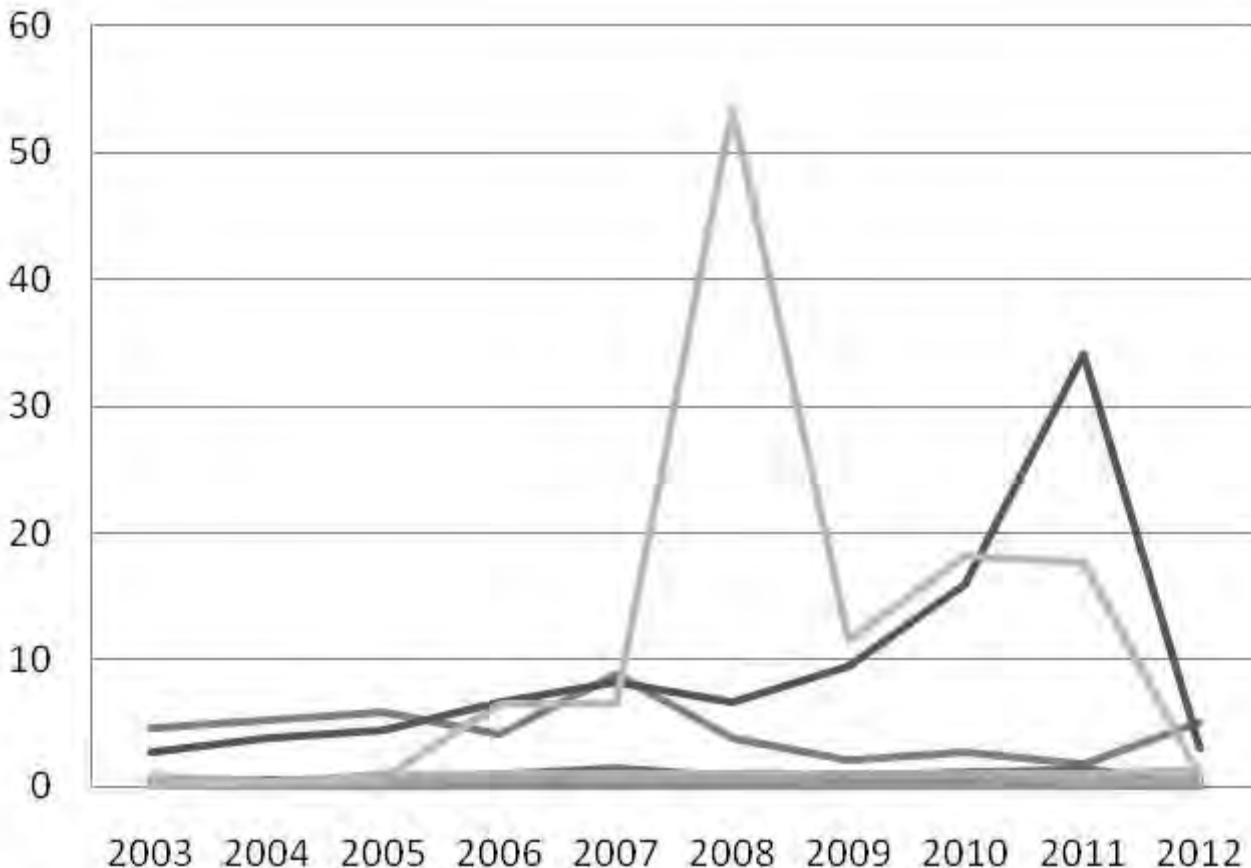


Рис. 3. Динаміка коефіцієнта фінансового ризику підприємств машинобудування за 2003-2012 рр.

Показники ПрАТ «ХЕЗ «Трансзв'язок» є найбільш високими, тенденції до їхнього зниження не спостерігається. Дані підприємства є дуже залежними від зовнішніх кредиторів, їх фінансова стійкість дуже низька. Величина коефіцієнтів фінансового ризику ПрАТ «ІФ ЛРЗ», ПАТ «ДСЗ», в різні періоди не однакова. Деякі значення можна назвати критичними. Однак керівництвом підприємств постійно вживаються заходи щодо оптимізації співвідношення власних і позикових коштів. Про це свідчать постійні коливання величини показників: досягнувши критичного значення, вона знову йде на спад. Найбільш стабільними і оптимальними є показники ПрАТ «ДТРЗ», ПрАТ «ЗЕРЗ», що свідчить про достатність власних коштів і фінансової стійкості. Таким чином, в розглянутому періоді з 2003 - 2012 рр., найбільш фінансово стійкими є підприємства ПрАТ «ДТРЗ», ПАТ «Світлофор», ПрАТ «Харківський завод електротехнічного обладнання». Вони становлять найбільший інтерес для інвесторів.

Саме тому, удосконалювання фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування - це така побудова організаційних структур керування, мотивації й методів керування, які дозволяють підприємству не тільки адаптуватися до змін, що відбуваються у навколишньому середовищі, але й створювали можливості бути готовим до викликів завтрашнього дня. В основі вдосконалювання, як показує досвід виробничих компаній промислово розвинених країн, лежить серія нововведень і нових підходів до ведення бізнесу.

ВИСНОВКИ

Проведення ефективної фінансово-економічної діяльності на підприємствах машинобудування може підвищити виробничу, комерційну, маркетингову діяльність підприємства. Таким чином, стратегічна фінансова стабілізація та економічний ріст підприємства повинні бути направлені на збільшення ринкової вартості та базуватися на таких факторах: підвищення рентабельності продажу, що може бути досягнуто з використанням цінової політики, використанням ефекту операційного важеля;

збільшення частки чистого прибутку, який спрямовується на виробничий розвиток; збільшення оборотності активів, що може бути досягнуто за рахунок скорочення позанормативних активів за видами (виробничі запаси, запаси готової продукції, необоротні активи).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа. Учебник. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 125 с.
2. Батулин Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий / Ю.Д. Батулин, П.А. Фомин. ? М.: Высшая школа, 2001. ? 262 с.
3. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. ? М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. ? 458 с.
4. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушин, В.П. Лещева, В.Г. Дьякова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 150 с.
5. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А.А. Марченко // Фінанси України – 2002 - №9 – с.102-108.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємств / В.О. Мец . –Київ: КНЕУ, 2008. – 132 с.
7. Пашенко І.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємств машинобудування / І.Л. Пашенко // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 45 – 50.

УДК 658.014.1

ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНО-СПРЯМОВАНОГО ІНВЕСТИВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проценко В.М.

Розроблено алгоритм практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потенційними партнерами з урахуванням ризиків та структуру організації робіт з аналізу ризиків машинобудівних підприємств.

Ключові слова: *інноваційно-спрямоване інвестування, машинобудівні підприємства, ризик, управлінське рішення.*

За умов обмеженості інвестиційних ресурсів актуальною стає проблема вибору пріоритетних напрямів інвестування, що сприяють підвищенню ефективності роботи машинобудівних підприємств. Сучасні ринкові умови зумовлюють необхідність впровадження інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та забезпечення їх подальшого розвитку. В нестабільних вітчизняних умовах існує потреба в активізації інноваційно-спрямованого інвестування у машинобудівні підприємства з метою збереження, підвищення та забезпечення подальшого стійкого зростання.

Використання практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств, засноване на певній мірі невизначеності та повинно бути розроблено за результатами оцінки впливу можливих несприятливих подій у майбутньому, а саме, ризикових ситуацій.

Метою статті є розробка практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств.

Дослідженню теоретичних і практичних питань різних аспектів організації та управління інвестиційними та інноваційними процесами присвячено значну кількість досліджень вітчизняних та закордонних вчених, таких як: Ансофф І. [1], Бланк І. [2], Геєць В. [5], Данько М. [3], Дикань В.

[3,4], Прохорова В. [6,7], Фатхутдинов Р. [8] та інші.

Під ризиком розуміють ймовірність визначеного рівня втрат від інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств частини своїх ресурсів або недоотримання доходів чи появу додаткових витрат при реалізації проекту.

Необхідно оцінювати обставини невизначеності та міри їх позитивного чи негативного впливу на реалізацію інноваційно-спрямованого інвестування, а також виявлення того, чи являються ці обставини невизначеності внутрішніми або зовнішніми щодо проекту.

Ризик існує незалежно від того, якими будуть наслідки: невизначеними чи невідомими.

Метою аналізу ризику інноваційно-спрямованого інвестування є надання потенційним партнерам необхідної інформації щодо для прийняття рішень про доцільність участі в проекті.

Організація робіт з аналізу ризиків від інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств може виконуватись в наступній послідовності, що наведено на рис 1.

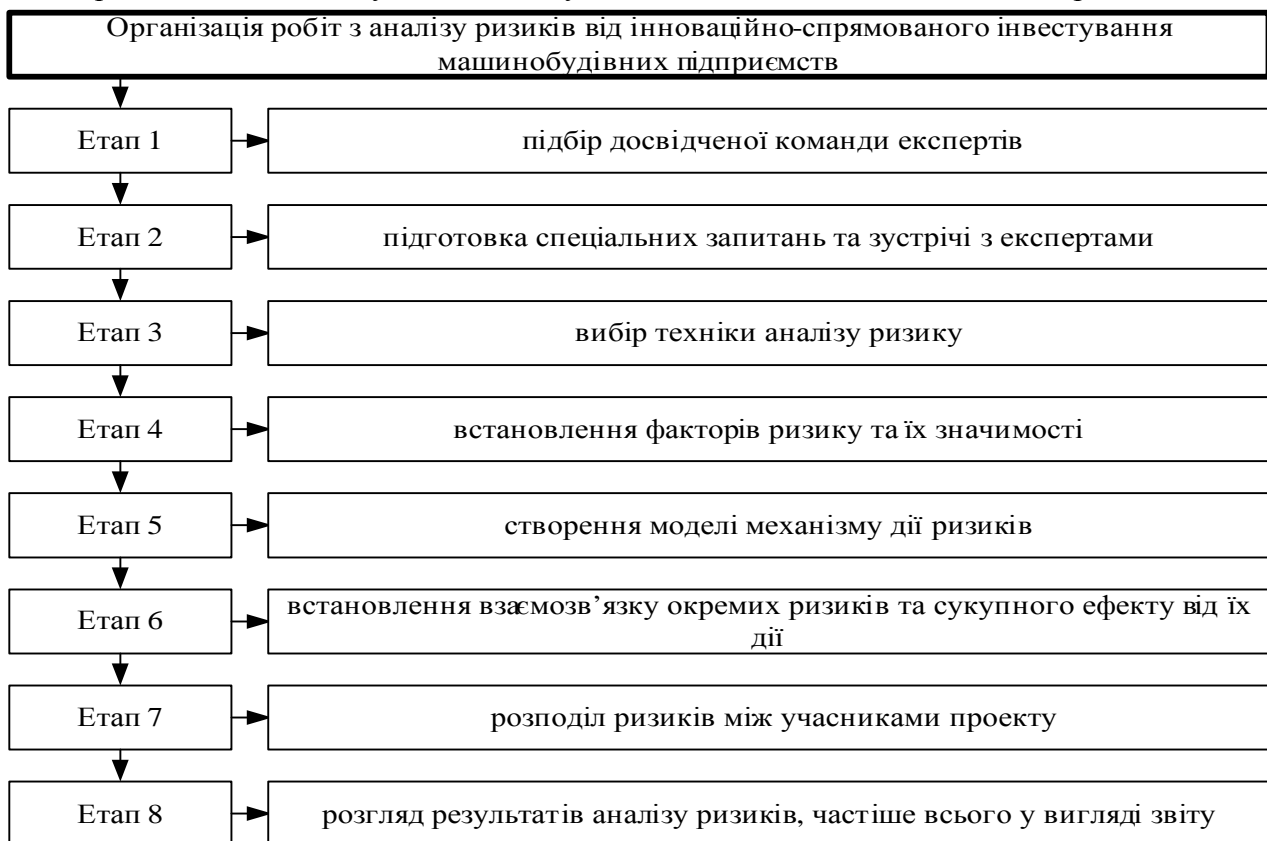


Рис. 1 Організація робіт з аналізу ризиків від інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств

Розрізняють два види аналізу ризику інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств, пов'язані з підготовкою і реалізацією проекту:

систематичний;

несистематичний.

Систематичний ризик інноваційно-спрямованого інвестування належить до зовнішніх факторів і перебуває поза загальним контролем над проектом (політична нестабільність, зміни умов оподаткування, рівень конкуренції, ціни на сировину).

Несистематичний ризик інноваційно-спрямованого інвестування є ризик, що безпосередньо стосується проекту (рівень рентабельності виробництва, вартість основного капіталу, продуктивність праці). Інші види включають зовнішні фактори, які можна контролювати або на які можна впливати у межах проекту, ціни збуту продукції проекту. Це - заробітна плата персоналу проекту, ціни збуту продукції проекту, ціни постачальників на сировину і навіть урядові податки, такі як митний та акцизний збір тощо.

Визначення систематичного та несистематичного ризику і впливу на інноваційно-спрямоване інвестування машинобудівних підприємств є необхідною умовою для подальшого аналізу факторів та проведення розрахунків рівня їх впливу на реалізацію проекту.

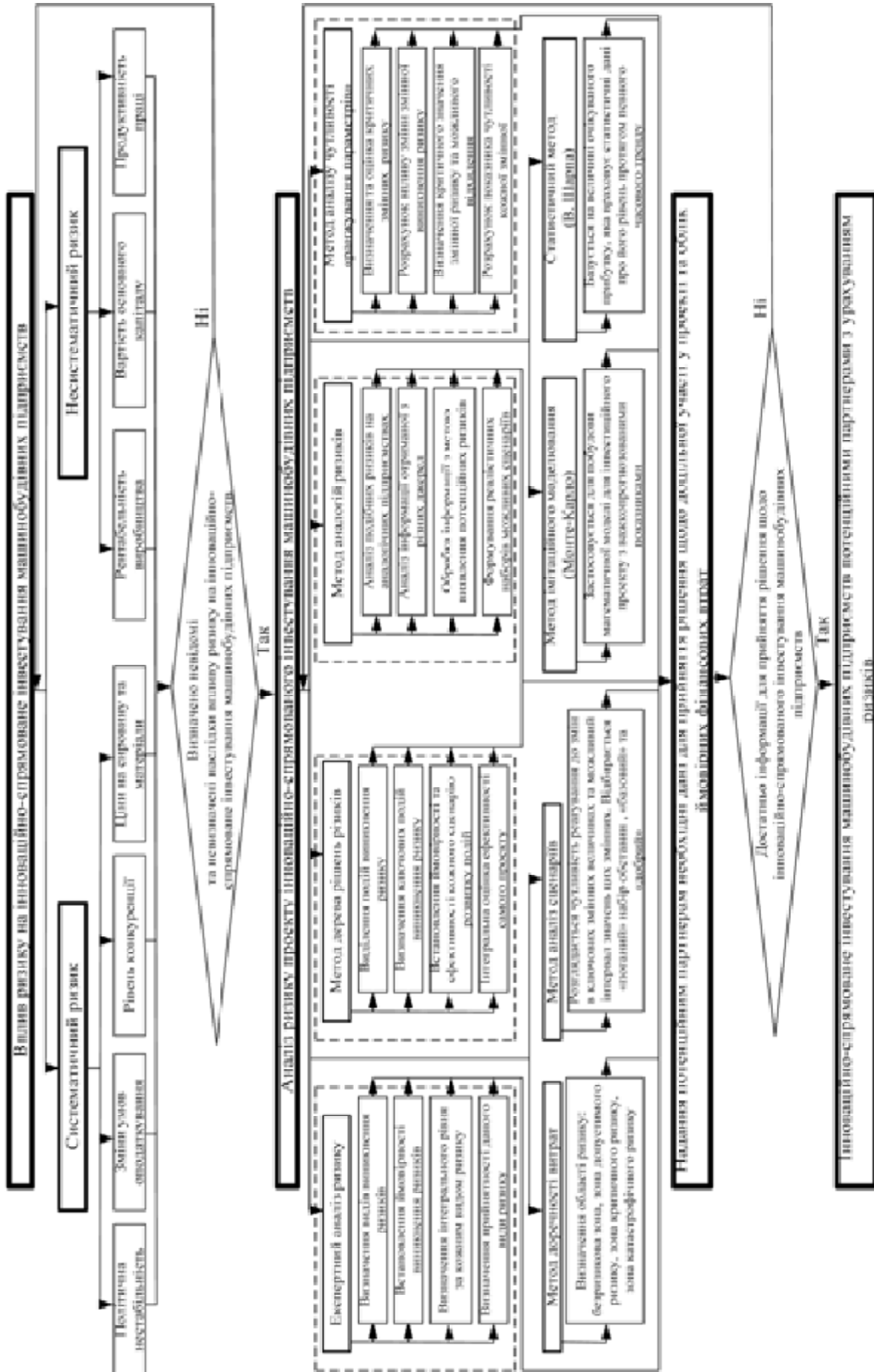


Рис. 2 Алгоритм практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потенційними партнерами з урахуванням ризиків

Мета аналізу ризику інноваційно-спрямованого інвестування - надати потенційним партнерам або учасникам проекту потрібні дані для прийняття рішення щодо доцільності участі у проекті та заходів їх захисту від можливих фінансових втрат.

Розрізняють такі види аналізу ризику:

- якісний (визначення показників ризику, етапів робіт, при яких виникає ризик, його потенційних зон та ідентифікація ризику);
- кількісний (передбачає числове визначення розміру окремих ризиків, а також проекту в цілому).

Аналіз ризику проекту інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств необхідно проводити методами:

- експертного аналізу ризику;
- методу дерева рішень;
- методом аналогій ризику;
- методом аналізу чутливості («ранжування параметрів»);
- методом доречності витрат;
- методом аналізу сценаріїв;
- методом імітаційного моделювання (Монте-Карло);
- статистичним методом (В. Шарпа).

Комплексна оцінка ризику інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств надасть можливість представити потенційним партнерам необхідні дані для прийняття рішення щодо доцільної участі у проекті та облік ймовірних фінансових втрат.

Від достатності цієї інформації буде залежати прийняття рішення щодо інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потенційними партнерами з урахуванням ризиків, недостатність цієї інформації спричинить додаткового аналізу та оцінки ризику проекту.

Автором розроблено алгоритм практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потенційними партнерами з урахуванням ризиків потенційними партнерами з урахуванням ризиків, що наведено на рис. 2

ВИСНОВОК

Здійснення реального інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потребує врахування та аналізу цілої низки чинників та обмежень. Впровадження будь-якого проекту інноваційно-спрямованого інвестування спрямоване на отримання максимально можливого ефекту, а саме, досягненні певного рівня економічних показників (максимізація прибутків, нарощування або розширення виробництва та інше). Необхідно обґрунтувати показники ефективності інноваційно-спрямованого інвестування з високим ступенем достовірності та точності, урахувати всі фактори, які можуть впливати на ефективність проекту, оцінити можливі ризики.

Складність розрахунку ефективності інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств зумовлюється тим, що у практичній роботі важко оцінити всі сторони діяльності підприємств як на етапі здійснення інвестицій, так і під час впровадження інвестиційного проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф, І. Стратегічне управління:учеб. посібник / І.Ансофф. – М.: Економіка, 2006.– 358 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Вид-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. –267 с.
3. Данько М.І. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: [монографія.] / Данько М.І., Дикань В.Л., Калініченко Л.Л. - Х.: УкрДАЗТ, 2010. - 167 с.
4. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навч. посібник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ] / В.Л. Дикань, О.Г. Кірдіна, І.Л. Назаренко, Ю.М. Уткіна - Харків: УкрДАЗТ, 2012. – 225с.
5. Гесць В. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку ХХІ століття / В. Гесць // Банківська справа. – 2003. - № 4. – С. 3-32.

6. Прохорова В.В. Адаптивний потенціал інноваційного розвитку підприємств в контексті економіки знань. / В. В. Прохорова, П. В. Свідерський // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. - № 36. – С. 318-322.

7. Прохорова В. В. Теоретико-методологические основы инновационного развития и общие предпосылки управленческих инноваций в современной экономике / В. В. Прохорова // Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів : моногр. — Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2010. — С. 222—231.

7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов - М.: ИНФРА - М , 2000. - 312 с.

УДК 33:502/504

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОГЕНЕЗА

Шинкарчук С. А.

В статье рассмотрены подходы к оценке трансформаций, происходящих в сложной системе взаимоотношений общества, природной среды и экономики, а также предложен авторский подход оценки уровня развития социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза

Ключевые слова: *социо-эколого-экономическая система, техногенез, оценка, факторы, методы оценки, индикаторы*

Оценка трансформаций социо-эколого-экономической системы (далее – СЭЭС) в условиях техногенеза является важной методологической задачей, поскольку позволит определить характер трансформаций СЭЭС, которые проявляются через призму изменения свойств социальной, экологической и экономической подсистем, предопределяемых влиянием техногенеза, а также целевых ориентиров развития системы. Это позволит системно представить процесс трансформаций СЭЭС, учитывая свойства или их внешнее проявление – выполняемые функции.

Также при разработке методического обеспечения оценки трансформаций СЭЭС необходимо учитывать, что последствия техногенеза являются многоаспектными и влияют на все стороны жизнедеятельности населения, усиливая противоречия между социальной, экологической и экономической подсистемами.

Цель статьи – выбор и обоснование методов, соответствующих показателей, индикаторов оценки трансформаций СЭЭС, которые позволят наиболее объективно представить характеристику изменений компонентов природно-ресурсного, человеческого потенциала, а также достоверно интерпретировать полученные результаты.

В современной экономической науке представлены подходы, которые дифференцируются в зависимости от цели оценки, инструментария, ожидаемого результата. Однако, по мнению автора, наиболее оптимальным является их систематизация в зависимости от цели оценки, поскольку это позволит определить выполнение функций СЭЭС, что в свою очередь будет предопределять дальнейшую траекторию развития СЭЭС, а соответственно и создание благоприятной среды для жизни, посредством достижения таких императивов, как обеспечение оптимизации потребления, экологической безопасности, повышение мотивации природоохранной деятельности и сохранение целостности экосистем.

Так, оптимизация потребления оценивается в работах таких ученых, как Е. В. Мишенин, Семенов Б. А., Н. В. Мишенина [1], О. И. Гулич [2], Т. С. Максимова [3] и др., достижение кото-

рого, по мнению автора, будет отображать состояние социальной подсистемы ввиду того, что данный императив определяет выполнение подсистемой функций, обеспечивающих развитие СЭЭС по определенной траектории, так как именно через формирование социально-личностного идеала является возможным ограничивать возрастающие потребности общества. Так, Атфильд Р. обосновывает необходимость ограничений в сфере материального потребления посредством создания экологической этики [4]. Подход Гулич О. И. предполагает оценку только территорий, которые специализируются на предоставлении рекреационных услуг, что делает проблемным проведение сравнительного анализа территорий в пределах региона, страны и т.д., что является необходимым при разработке программ социально-экономического развития региона. Мишенин Е. В., Б. А. Семененко, Н. В. Мишенина в работе [1] осуществляют комплексную оценку эколого-экономического уровня производства предприятия, при которой сопоставляются фактические показатели с базой сравнения, при этом учитываются как показатели стимуляторы, так и дестимуляторы. Однако данный подход не учитывает социальную составляющую развития СЭЭС. По мнению автора именно методика предложенная Максимовой Т. С. позволит в наибольшей степени проанализировать состояние социальной подсистемы, так как учитывает уровень жизни населения, а также показатели отображающие ее структуру во взаимозависимости с экономическими. Согласно данной методике динамический индикатор развития региона (ДИР), под которым понимается совокупность показателей, упорядоченных по темпу роста так, что поддержка этого порядка в фактическом состоянии развития обеспечивает достижение поставленных результатов, вычисляется по следующей формуле:

$$C = 1 - \frac{\sum_{i=1}^m m_i}{n(n-1)} = 1 - \frac{M(\Phi, H)}{n(n-1)} \quad (1)$$

C – устойчивость социального и экономического развития, n – число индикаторов в ДИР, m – количество инверсий в фактическом порядке для показателя, который имеет первый ранг в ДИР, $M(\Phi, H)$ – сумма инверсий в фактическом порядке показателей, (Φ) – относительно нормативного порядка, (H) – заданного ДИР. Следует отметить, что данный подход лишь анализирует отдельные составляющие сбалансированного развития посредством определения взаимосогласованности показателей экономической, социальной и демографической структуры региона.

Достижение целевого ориентира экологическая безопасность анализируется в работах таких ученых, как Г. В. Балабанов, Нагорная В. П., О. М. Нижник [5], Т. П. Галушкина, Л. М. Грановская [6], Лисовский С. А. [7] и др., достижение которого позволит создать условия для сохранения способности экологической подсистемы к самовосстановлению и нивелированию воздействий дестабилизирующих факторов. Согласно методики Г. В. Балабанова, Нагорной В. П., О. М. Нижник, осуществляется оценка показателей-индикаторов объединенных в три группы – окружающая природная среда, население, экономика. Однако, в данной методике не учитываются результаты техногенных проявлений, которые проявляются в истощении природно-ресурсного потенциала, загрязнении атмосферы, гидросферы, литосферы, ухудшении состояния здоровья населения, что обуславливает снижение производительности труда, истощаемость природных ресурсов. Галушкина Т. П., Грановская Л. М. в работе [6] оценивают экологическую безопасность посредством определения уровня депрессивности территории через призму оценки социальной, экологической и экономической подсистем. Однако, данная методика не рассматривает вопрос стимулирования сбалансированного развития социальной, экологической и экономической подсистем. Так, учитывая вышеизложенное, по мнению автора, наиболее целесообразным является применение, с целью анализа обеспечения экологической безопасности, формулы определения интегрального индекса состояния экологической безопасности ($I_{сэб}$) предложенную Лисовским С. А, поскольку данная методика позволяет оценить состояние всех трех подсистем СЭЭС, а также результаты воздействия деятельности человека на окружающую среду. Для изучения особенностей регионов по состоянию экологической безопасности используются такие показатели, как индекс жизнестойкости населения ($I_{жст}$), индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды ($I_{он}$), индекс обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды ($I_{ом}$), индекс антропогенной нагрузки на тер-

риторию ($I_{ан}$), индекс радиационного загрязнения территории ($I_{рз}$), индекс антропогенной измененности территории (I_{aum}), индекс природоемкости ВВП ($I_{пв}$), индекс потенциальной экологической небезопасности производства ($I_{эн}$). Как видно из перечня индексов, первые три из них – индекс жизнестойкости населения и индексы обеспеченности населения и территории основными компонентами ресурсов окружающей природной среды характеризуют позитивные предпосылки для состояния экологической безопасности, а остальные – негативные. Таким образом, интегральный индекс состояния экологической безопасности рассчитывается по формуле:

$$I_{сэб} = \frac{5 \cdot (2 \cdot I_{жсн} + I_{он} + I_{ом})}{4 \cdot (I_{ан} + I_{рз} + I_{aum} + I_{пв} + I_{эн})} \quad (2)$$

При этом индекс жизнестойкости населения ($I_{жсн}$) определяется как соотношение индекса продолжительности жизни населения к индексу смертности населения, которые отображают соотношение региональных показателей к значению соответствующих показателей в стране. Индекс обеспеченности населения основными компонентами ресурсов окружающей природной среды ($I_{ом}$) определяется как среднеарифметическое значение обеспеченности населения водными, лесными, территорией, как пространственного базиса существования человека, и ресурсами территорий, на которых установлено природоохранный режим. При расчете индекса обеспеченности территории основными компонентами ресурсов окружающей среды ($I_{он}$) рассчитаны индексы обеспеченности территории ресурсами местного стока, лесными площадями, площадями защищенных территорий, а также показатели обеспеченности территории площадями естественных водотоков, водоемов и болот. При определении индекса антропогенной нагрузки на территорию ($I_{ан}$) учтены значения индексов, характеризующих различные аспекты влияния населения и хозяйствования на состояние и качество окружающей среды, а именно: значение индексов плотности населения; плотности городского населения; урбанизированности, производства ВВП; накопления токсичных отходов; выбросов вредных веществ (в т.ч. - выбросов свинца). Индекс радиационного загрязнения территории ($I_{рз}$) рассчитано по значению индексов загрязнения территории двумя радионуклидами (стронцием - 90 и цезием - 137). Индекс антропогенной измененности территории (I_{aum}) определен как среднее арифметическое индексов сельскохозяйственной освоенности, распаханности, застроенности территории; удельной доли в площади регионов территорий, занятых под искусственные водоемы и водотоки; осушенных и орошаемых площадей; деградированных и загрязненных земель. При расчете индекса природоемкости ВВП ($I_{пв}$) учтены такие показатели, как уровень удельного загрязнения атмосферы, водопотребление, образование токсичных отходов и потребления топлива в расчете на единицу ВВП. Индекс потенциальной экологической опасности производства ($I_{эн}$) учитывает количество химически опасных объектов в регионах Украины и количества химически опасных веществ, а также количество объектов с взрыво- и пожароопасными веществами и объемов последних [7].

Реализация функций экономической подсистемы направлена на удовлетворение потребностей общества в материальных благах при условии сохранения целостности экосистемы и повышения мотивации природоохранной деятельности как целевых ориентиров развития СЭЭС. В результате анализа научных подходов к оценке обеспечения целостности экосистем [8; 9; 10] предлагается использовать методiku, предложенную в работе Б. А. Карпинским, С. М. Божко, согласно которой определяется зависимость между разными экономическими факторами, исходя из ограничений на использование возобновляемых и не возобновляемых природных ресурсов, и предлагается использовать следующую формулу:

$$n + g + l' = \frac{\Delta p_i}{p_i} + \frac{\Delta(\frac{p_i}{Y})}{p_i/Y} = \frac{\Delta \varepsilon_j}{\varepsilon_j} + \frac{\Delta(\frac{\varepsilon_j}{Y})}{\varepsilon_j/Y} \quad (3)$$

где n - темп прироста продукции; g – темп прироста эффективности труда; l' – темп прироста количества отработанных часов в среднем одним работающим; Δp_i - общая экономия i -го вида природного ресурса; p_i - использование i -го вида природных ресурсов; Y – объем производства территории; $\Delta \varepsilon_j$ – изменение загрязнения окружающей среды j -тыми загрязнителями; ε_j – загрязнение j -тыми загрязнителями; j – типы загрязнения [10, С. 78]. Таким образом, согласно данного подхода, учитывается степень деструктивного воздействия результатов хозяйственной

деятельности, а также типы загрязнений, на природные комплексы и объекты.

Определение достижения целевого ориентира повышение мотивации природоохранной деятельности нашли свое отображение в работах Б. В. Буркинскогo, Степанова В. Н., С. К. Харичкова [11], Л. Г. Мельник [6], З. В. Герасимчук, Полищук В. Г. [12] и др. В результате анализа данных подходов автором предлагается использовать для оценки достижения целевого императива повышение мотивации природоохранной деятельности методику, предложенную Б. В. Буркинским, В. Н. Степановым, С. К. Харичковым, в соответствии с которой осуществляется оценка потребительских свойств территории. Анализ общественных потребительских свойств территории (акватории), как необходимое материальное условие размещения различных видов хозяйственной деятельности, предложенный Буркинским Б. В., Степановым В.Н, Харичковым С.К. осуществляется по следующей формуле:

$$U_k = \frac{D_{k,i}[(1+E)^{t_i}]}{E(1+E)^{t_i}} + \frac{D_{k,j}[(1+E)^{t_j}]}{E(1+E)^{t_j}} \quad (4)$$

где U_k - удельная абсолютная оценка к-го территориального (акватерриториального) таксона; $D_{k,i}$, $D_{k,j}$ - составляющие годового территориального (акватерриториального) дохода (эффекта), обусловленные, соответственно, единовременными и постоянными рентными факторами; t_i , t_j - усредненный нормативный срок освоения территории (акватории); t_j , t_j - то же для ее последующей эксплуатации; E - норматив дисконтирования.

Таким образом, предметом оценки служат общественные потребительские свойства территории (акватории) как необходимое материальное условие размещения различных видов хозяйственной деятельности. При этом рентные факторы, определяющие качество территории подразделяются по своему происхождению на три группы: природные свойства (климатические условия, качество рельефа и т.д.), экономические условия и ситуация социального развития. При этом природные факторы следует интерпретировать, как объективное условие существования дифференциальной ренты по плодородию, а факторы второй группы (социально-экономические) - дифференциальной ренты по месторасположению. Главная задача оценки заключается в выявлении дифференцированных размеров влияния объективных региональных различий на уровень производительности. Критерием оценки выступает ожидаем эффект в виде экономии живого и овеществленного труда, а показателем - территориальный (акватерриториальный) дифференциальный (рентный) доход от использования различных по качеству участков. Размеры последнего определяются разностью предстоящих затрат, необходимых при эксплуатации замыкающей (худшей) для данного региона и оцениваемой территории (акватории). В состав предстоящих затрат включается лишь та их часть, которая обусловлена объективными рентными факторами, то есть характеризуются региональной спецификой [11, С. 277-283].

ВЫВОДЫ

Принимая во внимание существующие в экономической науке подходы к оценке уровня развития предлагается, с целью диагностики развития ресурсной, экономической и социальной подсистем, использовать подход Т. С. Максимовой. Определение уровня экологической безопасности возможно осуществить посредством расчета интегрального индекса состояния экологической безопасности, предложенного С. А. Лисовским. С целью определения уровня устойчивости развития экономики возможно использовать подход, разработанный Б. А. Карпинским, С. М. Божко. Определение общественных потребительских свойств территории (акватории) возможно осуществить посредством выполнения удельной абсолютной оценки к-го территориального (акватерриториального) таксона, как необходимого материального условия размещения различных видов хозяйственной деятельности, предложенной Буркинским Б.В., Степановым В. Н., Харичковым - С. К. Таким образом, использование данного подхода позволит выявить причины деструктивных воздействий на развитие СЭЭС в условиях техногенеза, учитывая особенности функционирования социальной, экологической, экономической подсистем, а также противоречия их функционирования, определить уровень их локализации, что в целом позволит выявить характер трансформаций СЭЭС под воздействием техногенных факторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мишенин Е. В., Экономический механизм экологизации производства (Монография) / Мишенин Е. В., Семененко Б.А. Мишенина Н.В. – Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1996. – 140 с.
2. Гулич О. И. Екологічно збалансований розвиток курортно-оздоровчих територій: питання теорії і практики: Монографія / О. І. Гулич – Львів: ІРД НАН України, 2007. – 208 с.
3. Максимова Т.С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування). Монографія / Т.С. Максимова – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 304 с.: 19 табл. 28 іл. 167 бібліогр. Назв.
4. Василенко Л. И. Глобальные проблемы и общечеловеческие ценности. / Василенко Л. И., Ермолаева В. Е. – М. – 1990. – с.154
5. Балабанов Г. В. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / За ред. Г.В. Балабанова, В.П. Нагірної, О.М. Нижник. - К.: «Міленіум», 2003. - 403 с.
6. Галушкіна Т. П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади та організаційний механізм. / Галушкіна Т. П., Грановська Л. - М., 2009. – 372 с.
7. Лісовський С. А. Економіко-географічні засади збалансованого розвитку України: Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора географічних наук: 11.00.02 / Інститут географії НАН України. – К., 2004. – 36 с.
8. Данилишин Б. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин– К.: ЗАТ «Нічлава», 1999.
9. Ляшенко І. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І. М. Ляшенко – К.: Вища школа, 1999. – 236 с.
10. Карпинский Б. А. Экономический рост при устойчивом развитии экономики. Монография. / Б. А.Карпинский, С. Н. Божко– Львов: Простир-М, 2006. – 376 с.
11. Буркинский Б. В. Природопользование: основы экономико-экологической теории. / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харчиков – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
12. Герасимчук, З. В. Теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону [Текст] / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 30-47.

Ефремов А.В. ПОЧЕМУ УКРАИНА ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ НЕ СМОГЛА ПОСТРОИТЬ СПРАВЕДЛИВОЕ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.8.

Рассмотрена база формирования демократического общества, проведен расширенный анализ понятий: «соборность», «унитаризм», «федерализм», «конфедерализм», их взаимосвязь и взаимозависимость в системе «государство». Доказывается, что основной бедой Украины, приведшей её на грань катастрофы, является форма государственного устройства – унитаризм, который не позволяет сформировать общество справедливости. Обосновывается, что оптимальной формой государственного устройства является федерация по типу США.

Гавкалова Н. Л., Нисфоян С. С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ НА СОДЕРЖАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.16.

Проанализированы принципы управления расходами. Обобщены подходы к определению функций управления расходами. Выделены признаки эффективного управления расходами на персонал, которые позволят повысить лояльность персонала, удержать лучших работников, развить стратегические компетенции, улучшить структуру рисков, высвободить денежные средства на развитие.

Прохорова В.В., Грїшна К.О. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.24.

У статті виконано аналіз існуючих методів контролінгу, за результатами якого встановлено взаємозв'язок методів оперативного і стратегічного контролінгу на підприємстві, а також важливість організаційного, методичного та інформаційного забезпечення.

Блажевич О.Г., Усков И.В. АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВНЕ АР КРЫМ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.27.

В статье осуществлён анализ реализации бюджетной политики на уровне сводного бюджета АР Крым. Предложены мероприятия по оптимизации бюджетной политики на местном уровне в условиях фискальной децентрализации.

Дышловой И.Н., Прохорова О.В. РАЙОНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД ЭФФЕКТИВНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО И ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.34.

Рассмотрены теоретические подходы районирования курортно-рекреационных и туристских комплексов, предлагаемые экономистами. Выявлены основные факторы, влияющие на современное состояние курортно-рекреационных и туристских комплексов, к которым отнесены исторические особенности формирования рекреационного комплекса, политические факторы и особенности национального планирования. Предложен методологический инструмент дальнейшего эффективного районирования с использованием: индекса локализации, индекса специализации, коэффициента сходства отраслевой структуры, индекс среднеотраслевой эффективности промышленного производства областных районов.

Козлова Л.В. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНОГО УРОВНЯ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.40.

В статье рассматриваются городская система как обособленный комплексный механизм взаимодействия социальных, экономических и экологических факторов. Определены составляющие социального развития города, а так же обозначены приоритеты и комплекс задач, решение которых позволит сформировать ориентиры устойчивого развития.

Гапоненко О. Е., Парфентенко И. А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС ОРГАНИЗАЦИИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА: СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ, ПРАВИЛА. //Экономика и управление.– 2014.– №2.– С.46.

Усовершенствован понятийно–категориальный аппарат по проблеме исследования организации мерчандайзинга торговой точки путем установления логической взаимосвязи между

базовыми понятиями «мерчандайзинг», «торговая точка», который, в отличие от существующих, базируется на взаимосвязи и взаимодополнении функциональных и сущностных особенностей отдельных понятий и дает возможность усовершенствовать теоретико-методическую основу исследования. Определена и обоснована необходимость использования методов (метод импульсивных продаж, ABC-метод, метод взаимоувязываемых покупок и перекрестной торговли, метод визуального мерчандайзинга) и правил мерчандайзинга.

Короленко Ю.Н. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.52.

В статье рассматриваются подходы к определению конкурентной стратегии предприятия. Определены основные типы стратегий. Проведенное исследование является основой определения собственной позиции к формулировке понятия «Конкурентная стратегия предприятия».

Прохорова В.В. УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА АВИАПРЕДПРИЯТИЯХ : ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ. //Экономика и управление.– 2014.– №2.– С.56.

Выяснено, что осуществлять управление изменениями на авиапредприятии с точки зрения организационно - экономического аспекта не следует тогда, когда кризисные явления уже проявляются, а проводить их постоянно, чтобы вовремя можно было спрогнозировать и избежать возможных последствий кризиса. Однако, как правило, толчком к изменениям являются кризисные ситуации на авиапредприятиях. Определено, что организационно - экономические изменения на предприятии предусматривают существенную перестройку предприятия, влияет на ее миссию и организационную культуру. Соответствующие изменения происходят также в технологии и составе ресурсов. Возникают существенные проблемы с реализацией стратегии. Радикальные изменения предприятия связаны с глубокими структурными преобразованиями в организации. Они происходят тогда, когда организация не меняет отрасли, но осуществляется ее разделение или объединение с другой аналогичной организацией. Сделан вывод, преодоления сопротивления переменам должно начинаться до его проявлений, ведь эффективная программа изменений, основанная на грамотном организационно - экономическом подходе к управлению изменениями, предусматривает минимальную возможность наличия сопротивления только со стороны отдельных работников предприятия. Для внедрения управления изменениями на предприятии с точки зрения организационно - экономического аспекта необходимо: создать ощущение необходимости перемен, признание и обсуждение причин существующего положения; внедрять необходимые изменения, избавляться препятствий к ним, при необходимости изменять организационную структуру и культуру организации.

Рывкина О.Л. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К КОРРЕКТИРОВКЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПРИЗНАКОВ НЕСТАБИЛЬНОСТИ СРЕДЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.61..

В статье разработан авторский подход к совершенствованию методологической базы процесса корректировки стратегии предприятия на этапе ее реализации в условиях высокой нестабильности среды на основе комплексного учета признаков этой нестабильности.

Ус Ю. В., Михнюк А.А. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ. //Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.65.

В статье рассмотрена сущность понятия «механизм управления конкурентоспособностью предприятия», представлены особенности его формирования в современных рыночных условиях. Определены основные составляющие механизма управления конкурентоспособностью: объект и субъект. Рассмотрены этапы достижения поставленного уровня конкурентоспособности предприятия. Предложен механизм управления конкурентоспособностью, который обеспечивает эффективное функционирование предприятия.

Ус Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО

УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ РЕНОВАЦИОННОГО ПОДХОДА. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.68.

В статье раскрыта сущность трактовки понятия антикризисное финансовое управление и реновации в экономике. Рассмотрены подходы различные авторов к определению понятия кризис и его основных характеристик. Составлено и обоснованно алгоритм внедрения антикризисного финансового управления основанного на реновационном подходе. Обоснована необходимость уделения внимания антикризисному управлению на предприятии в проведении преобразований в экономике страны. По результатам проведенных исследований определено, что учитывая циклическую динамику экономического развития, ни одному предприятию не удастся избежать возникновения кризисных явлений в своей деятельности. Выделены принципы системы антикризисного финансового управления. Также доказана невозможность предотвращения возникновения кризиса на предприятии вследствие нахождения причин кризиса за пределами действия руководства. Приведены этапы проведения финансовой стабилизации на предприятии в условиях кризиса. В условиях нестабильной экономики остро встает проблема обеспечения эффективного реагирования на кризис внутренней или внешней среды предприятия путем создания эффективной системы антикризисного управления.

Чумак Л.Ф., Шрамко К.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.73.

В статье исследована структура потенциала предприятия, определена роль производственной составляющей, рассмотрены особенности трактовок в экономической литературе понятия «производственный потенциал», а также подходы к оценке производственного потенциала.

Андреева Е. Л. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОНКУРЕНТО-УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.79.

Сформированы концептуальные основы организационно-управленческого потенциала конкурентоустойчивости предприятий машиностроения, которые базируются на положениях современной парадигмы конкурентных преимуществ и с учетом законов и принципов синергетики, которые будет способствовать формированию логики и научной обоснованности подходов относительно принятия эффективных управленческих решений в условиях неопределенности и изменчивости внешней и внутренней среды. Отмечено необходимость создания качественного научно-методического обеспечения, которое включает теоретико-методический, организационно-методический и информационно-аналитический блоки, с целью построения концепции и действенного механизма, как базовых элементов процесса формирования организационно-управленческого потенциала конкурентоустойчивости предприятия.

Бережной А.В. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МОРСКИХ ПОРТОВ КРЫМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.84.

Рассмотрен международный опыт кластеризации морских портов региона, как наиболее прогрессивной формы кооперации всех участников логистической цепочки с целью повышения уровня их конкурентоспособности и эффективности организации бизнеса. Основываясь на исследовании зарубежного опыта развития морских портов, предложена схема создания промышленно-портового кластера в регионе, предусматривающая реализацию организационных мероприятий, направленных на оценку сегмента рынка в соответствии со специализацией порта, разработку структуры промышленно-портового кластера, форм взаимодействия участников кластера и механизмов государственной поддержки.

Кобец С.П. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.90.

Отражены результаты апробации предложенной автором методики оценки конкурентной устойчивости машиностроительных предприятий, которая учитывает влияние важнейших факторов конкурентной устойчивости предприятия и их иерархию. С помощью предложенной методики оценен уровень конкурентной устойчивости 10-ти отечественных машиностроительных предприятий и предложены возможные управленческие решения, направленные на повышение этого уровня.

Колесниченко А. С. ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ. // Экономика и управление.– 2014.– №2.– С.94.

Исследованы теоретические основы имитационного моделирования с определением его этапов, которые были положены в основу формирования этапов имитационного моделирования отношений между субъектами рынка электрической энергии. Дополнены этапы, определенные теорией имитационного моделирования, в соответствии с современными требованиями и состоянием развития информационных и компьютерных систем с целью анализа их применения в контексте взаимоотношений субъектов энергорынка. Обосновано значение использования моделей и формирования систем имитационного моделирования отношений между субъектами рынка электроэнергии, что будет способствовать построению процесса государственного регулирования, опираясь на адекватность восприятия изменений внутренней и внешней среды. Проанализированы особенности процесса принятия решения государством по внедрению комплекса мер, регулирующих взаимоотношения субъектов электроэнергетического рынка, с использованием методов моделирования, что должно обеспечить эффективность функционирования рынка электроэнергии и удовлетворить интересы участников с позиции государства, и в результате позволит создать отлаженный механизм государственного регулирования.

Обиденнова Т.С. ТАКТИЧЕСКИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА. // Экономика и управление.– 2014.– №2.– С.100.

В статье проанализированы научные труды отечественных и зарубежных исследователей по вопросам тактических и стратегических направлений развития предприятия. Автором сгруппированы отдельно тактические и стратегические направления проведения структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода. Предложено схематическое отображение связи тактических и стратегических направлений проведения структурных преобразований машиностроительных предприятий на основе ресурсно-функционального подхода.

Лях И.А. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ. // Экономика и управление.– 2014.– №2.– С.106.

Выяснено, значение анализа и оценки финансово-экономической деятельности предприятия состоит в том, что по ее результатам у субъектов хозяйствования в условиях переходной экономики появляется возможность более качественно осуществлять финансовое управление по обеспечению стабильного и поступательного развития предприятия, оперативно реагировать на изменения его рыночной среды, наблюдать за показателями, влияющими на платежеспособность и финансовое равновесие, определять меры по обеспечению повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Сделан вывод, что проведение эффективной финансово-экономической деятельности на предприятиях машиностроения может повысить производственную, коммерческую, маркетинговую деятельность предприятия. Таким образом, стратегическая финансовая стабилизация и экономический рост предприятия должны быть направлены на увеличение рыночной стоимости и базироваться на таких факторах: повышение рентабельности продаж, что может быть достигнуто с использованием ценовой политики, использованием эффекта операционного рычага; увеличение доли чистой прибыли, направляемой

на производственное развитие; увеличение оборачиваемости активов, что может быть достигнуто за счет сокращения вненормативных активов по видам (производственные запасы, запасы готовой продукции, внеоборотные активы).

Проценко В.Н. ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД ПО АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННО НАПРАВЛЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.111.

Разработан алгоритм практического подхода к анализу инновационно-направленного инвестирования машиностроительных предприятий потенциальными партнерами с учетом рисков и структуру организации работ по анализу рисков машиностроительных предприятий.

Шинкарчук С. А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОГЕНЕЗА. // Экономика и управление.– 2014.–№2.– С.115.

В статье рассмотрены подходы к оценке трансформаций, происходящих в сложной системе взаимоотношений общества, природной среды и экономики, а также предложен авторский подход оценки уровня развития социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза

Єфремов О.В. ЧОМУ УКРАЇНА ЗА РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ НЕ ЗМОГЛА ПОБУДУВАТИ СПРАВЕДЛИВЕ ДЕМОКРАТИЧНЕ СУСПІЛЬСТВО. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.8.

Розглянута база формування демократичного суспільства, проведений розширений аналіз понять: «соборність», «унітаризм», «федералізм», «конфедералізм», їх взаємозв'язок та взаємозалежність у системі «держава». Доводиться, що основною бідою України, яка привела її на грань катастрофи, є форма державного устрою - унітаризм, який не дозволяє сформувати суспільство справедливості. Обґрунтовується, що оптимальною формою державного устрою є федерація за типом США.

Гавкалова Н. Л., Нісфоян С. С. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА УТРИМАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.16.

Проаналізовано принципи управління витратами. Узагальнено підходи до визначення функцій управління витратами. Виокремлено ознаки ефективного управління витратами на персонал, що дозволять підвищити лояльність персоналу, утримати найкращих працівників, розвинути стратегічні компетенції, поліпшити структуру ризиків, вивільнити грошові кошти на розвиток персоналу.

Прохорова В.В., Грішна К.О. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.24.

У статті виконано аналіз існуючих методів контролінгу, за результатами якого встановлено взаємозв'язок методів оперативного і стратегічного контролінгу на підприємстві, а також важливість організаційного, методичного та інформаційного забезпечення.

Блажевич О. Г., Усков І.В. АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВНІ АР КРИМ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.27.

У статті здійснений аналіз реалізації бюджетної політики на рівні зведеного бюджету АР Крим. Запропоновані заходи з оптимізації бюджетної політики на місцевому рівні в умовах фіскальної децентралізації.

Дишловий І.М., Прохорова О.В. РАЙОНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОГО РОЗМІЩЕННЯ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО І ТУРИСТСЬКОГО КОМПЛЕКСУ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.34.

Розглянуто теоретичні підходи районування курортно-рекреаційних та туристських комплексів, запропоновані економістами. Виявлено основні фактори, що впливають на сучасний стан курортно-рекреаційних та туристських комплексів, до яких віднесено історичні особливості формування рекреаційного комплексу, політичні чинники і особливості національного планування. Запропоновано методологічний інструмент подальшого ефективного районування з використанням: індексу локалізації, індексу спеціалізації, коефіцієнта схожості галузевої структури, індекс середньогалузевої ефективності промислового виробництва обласних районів.

Козлова Л. В. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОГО РІВНЯ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.40.

У статті розглядаються міська система як відокремлений комплексний механізм взаємодії соціальних, економічних і екологічних факторів. Визначено складові соціального розвитку міста, а так само позначені пріоритети та комплекс задач, вирішення яких дозволить сформувати орієнтири сталого розвитку.

Гапоненко О. Є., Парфентенко І. А. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЇ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ, ПРАВИЛА. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.46.

Удосконалено понятійно-категоріальний апарат з проблематики дослідження організації мерчандайзингу торгівельної точки шляхом встановлення логічного взаємозв'язку між базовими поняттями «мерчандайзинг», «торгівельна точка», який, на відміну від існуючих, базується на взаємозв'язку та взаємодоповненні функціональних і сутнісних особливостей окремих понять та

дає змогу удосконалити теоретико–методичне підґрунтя дослідження. Визначено та обґрунтовано необхідність використання методів (метод імпульсивних продажів, ABC-метод, метод взаємопов'язаних покупок і перехресної торгівлі, метод візуального мерчандайзингу) та правил мерчандайзингу.

Короленко Ю.М. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.52.

У статті розглядаються підходи до визначення конкурентної стратегії підприємства. Визначені основні типи стратегій Проведене дослідження є основою визначення власної позиції що до формулювання поняття «Конкурентна стратегія підприємства».

Прохорова В.В. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА АВІАПІДПРИЄМСТВАХ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.56.

З'ясовано, що здійснювати управління змінами на авіапідприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту не слід тоді, коли кризові явища вже проявляються, а проводити їх постійно, щоб вчасно можна було спрогнозувати та уникнути можливих наслідків кризи. Проте, як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації на авіапідприємствах. Визначено, що організаційно-економічні зміни на підприємстві передбачають істотну перебудову підприємства, яка впливає на її місію та організаційну культуру. Відповідні зміни відбуваються також в технології та складі ресурсів. Виникають істотні проблеми з реалізацією стратегії. Радикальні зміни підприємства пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в організації. Вони відбуваються тоді, коли організація не змінює галузь, але здійснюється її поділ або об'єднання з іншою аналогічною організацією. Зроблено висновок, подолання опору змін має розпочатися до його проявів, адже ефективна програма змін, яка базується на грамотному організаційно-економічному підході до управління змінами, передбачає мінімальну можливість наявності опору лише з боку окремих працівників підприємства. Для впровадження управління змінами на підприємстві з точки зору організаційно-економічного аспекту необхідно: створити відчуття необхідності змін, визнання та обговорення причин існуючого стану; впроваджувати необхідні зміни, позбуватися перешкод до них, за необхідності змінювати організаційну структуру та культуру організації.

Ривкіна О.Л. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО КОРЕГУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЧИННИКІВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СЕРЕДОВИЩА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.61.

У статті розроблено авторській підхід до вдосконалення методологічної бази процесу корегування стратегії підприємства на етапі її реалізації в умовах високої нестабільності середовища на підставі комплексного врахування чинників цієї нестабільності.

Ус Ю. В., Михнюк А.О. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.65.

У статті розглянуто сутність поняття «механізм управління конкурентоспроможністю підприємства», представлено особливості його формування у сучасних ринкових умовах. Визначено основні складові механізму управління конкурентоспроможності: об'єкт та суб'єкт. Розглянуто етапи досягнення поставленого рівня конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано механізм управління конкурентоспроможністю, що забезпечує ефективне функціонування підприємства.

Ус Ю.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗИСНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ РЕНОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.68.

У статті розкрита сутність трактування поняття антикризове фінансове управління та реновані в економіці. Розглянуті різні підходи авторів до визначення категорії криза та її основних характеристик. Складено та обґрунтовано алгоритм впровадження антикризового фінансового управління оснований на реноваційному підході. Обґрунтовано необхідність приділення уваги антикризовому управлінню на підприємстві у час проведення перетворень у економіці країни. За результатами проведених досліджень визначено, що враховуючи циклічну динаміку економічного

розвитку, жодному підприємству не вдається уникнути виникнення кризових явищ у діяльності. Виделені принципи системи антикризового фінансового управління. Також доведена неможливість запобігання виникненню кризи на підприємству внаслідок перебування причин кризи за межами дії керівництва. Наведені етапи проведення фінансової стабілізації на підприємстві в умовах кризи. В умовах нестабільної економіки гостро постає проблема забезпечення ефективного реагування на кризу внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства шляхом створення ефективної системи антикризового управління.

Чумак Л.Ф., Шрамко К.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.73.

У статті досліджено структуру потенціалу підприємства, визначено роль виробничої складової, розглянуто особливості трактувань в економічній літературі поняття «виробничий потенціал», а також підходи до оцінки виробничого потенціалу.

Андрєєва Є. Л. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.79.

Сформовано концептуальні засади організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування, що базуються на положеннях сучасної парадигми конкурентних переваг та з урахуванням законів та принципів синергетики, що сприятиме формуванню логіки та науковій обґрунтованості підходів щодо прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища. Наголошено на необхідності створення якісного науково-методичного забезпечення, яке включає теоретико-методичний, організаційно-методичний та інформаційно-аналітичний блоки, з метою побудови концепції та дієвого механізму, як базують елементів процесу формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства.

Бережної А.В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ МОРСЬКИХ ПОРТІВ КРИМУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.84.

Розглянуто міжнародний досвід кластеризації морських портів регіону, як найбільш прогресивної форми кооперації всіх учасників логістичного ланцюжка з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності та ефективності організації бізнесу. Ґрунтуючись на дослідженні зарубіжного досвіду розвитку морських портів, запропоновано схему створення промислово-портового кластеру в регіоні, що передбачає реалізацію організаційних заходів, спрямованих на оцінку сегмента ринку у відповідності зі спеціалізацією порту, розробку структури промислово-портового кластеру, форм взаємодії учасників та механізмів державної підтримки.

Кобець С.П. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОЇ СТІЙКОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.90.

Висвітлено результати апробації запропонованої автором методики оцінки конкурентної стійкості машинобудівних підприємств, що враховує вплив найважливіших факторів конкурентної стійкості підприємства та їх ієрархію. За допомогою запропонованої методики оцінено рівень конкурентної стійкості 10-ти вітчизняних машинобудівних підприємств та запропоновані можливі управлінські рішення щодо підвищення цього рівня.

Колєсніченко А. С. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.94.

Досліджено теоретичне підґрунтя імітаційного моделювання із визначенням його етапів, які було покладено в основу формування етапів імітаційного моделювання відносин між суб'єктами ринку електричної енергії. Доповнено етапи, визначені теорією імітаційного моделювання, відповідно до сучасних вимог та стану розвитку інформаційних і комп'ютерних систем з метою аналізу їх застосування в контексті взаємовідносин суб'єктів енергоринку. Обґрунтовано значення використання моделей і формування систем імітаційного моделювання відносин між суб'єктами

ринку електроенергії, що сприятиме побудові процесу державного регулювання, опираючись на адекватність сприйняття змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Проаналізовано особливості прийняття рішення державою щодо впровадження комплексу заходів, які регулюють взаємовідносини суб'єктів електроенергетичного ринку, з використанням методів моделювання, що покликано забезпечити ефективність функціонування ринку електроенергії та задовольнити інтереси учасників з позиції держави, що в результаті дозволить створити налагоджений механізм державного регулювання.

Обиденнова Т.С. ТАКТИЧНІ ТА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ПРОВЕДЕННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.100.

У статті проаналізовано наукові праці вітчизняних та закордонних дослідників з питань тактичних та стратегічних напрямків розвитку підприємства. Автором згруповано окремо тактичні та стратегічні напрямки проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу. Запропоновано схематичне відображення зв'язку тактичних та стратегічних напрямків проведення структурних перетворень машинобудівних підприємств на основі ресурсно-функціонального підходу.

Лях І.О. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.106.

З'ясовано, значення аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства полягає в тому, що за її результатами у суб'єктів господарювання в умовах перехідної економіки з'являється можливість якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Зроблено висновок, що проведення ефективної фінансово-економічної діяльності на підприємствах машинобудування може підвищити виробничу, комерційну, маркетингову діяльність підприємства. Таким чином, стратегічна фінансова стабілізація та економічний ріст підприємства повинні бути направлені на збільшення ринкової вартості та базуватися на таких факторах: підвищення рентабельності продажу, що може бути досягнуто з використанням цінової політики, використанням ефекту операційного важеля; збільшення частки чистого прибутку, який спрямовується на виробничий розвиток; збільшення оборотності активів, що може бути досягнуто за рахунок скорочення позанормативних активів за видами (виробничі запаси, запаси готової продукції, необоротні активи).

Проценко В.М. ПРАКТИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНО-СПРЯМОВАНОГО ІНВЕСТИВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.111.

Розроблено алгоритм практичного підходу щодо аналізу інноваційно-спрямованого інвестування машинобудівних підприємств потенційними партнерами з урахуванням ризиків та структуру організації робіт з аналізу ризиків машинобудівних підприємств.

Шинкарчук С. О. СИТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ТРАНСФОРМАЦІЙ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ТЕХНОГЕНЕЗУ. //Економіка і управління. – 2014. – №2.– С.115.

У статті розглянуто підходи до оцінки трансформацій, що відбуваються в складній системі взаємовідносин суспільства, природного середовища та економіки, а також запропоновано авторський підхід оцінки рівня розвитку соціо-еколого-економічної системи в умовах техногенезу

Efremov A. WHY UKRAINE COULD NOT BUILD A JUST DEMOCRATIC SOCIETY DURING THE YEARS OF INDEPENDENCE. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.8.

The work considers the base of a democratic society, the extended analysis of the concepts «collegiality», «unitarianism», «federalism» and «confederalism» and their interrelationship and interdependence in the «state» system. It is proved that the main trouble of Ukraine, which led it to the brink of disaster, is a unitary form of its government, which does not produce a society of justice. It is proved that the best form of government is a federation in the U.S.A.

Gavkalova N. L., Nisfoyan S. S. PECULIARITIES OF COST MANAGING OF STAFF MAINTAINING AND DEVELOPMENT. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.16.

Analysis of the principles of cost management. Generalized approaches to defining the functions of costs management. Author determined features of effective management of personnel costs, which will increase the loyalty of staff, retain the best employees, development of strategic competencies, improvement of the risk-free up funds structure for staff development.

Prokhorova V.V., Grishna K.O. USE OF METHODS OF CONTROLLING IN ENTERPRISE MANAGEMENT. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.24.

In the article the analysis of existing methods of controlling, the results of which determined the correlation methods of operative and strategic controlling at the enterprise, as well as the importance of organizational, methodological and informational support.

Blagevich O., Uskov I. ANALYSIS OF REALIZATION OF FISCAL POLICY AT LEVEL AR CRIMEA. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.27.

In the article the analysis of realization of fiscal policy is carried out at the level of summary budget ARE Crimea. Measures are offered on optimization of fiscal policy at local level in the conditions of fiscal decentralization.

Prokhorova O.V., Dyshlovoy I.N. ZONING AS THE PRIMARY METHOD OF EFFECTIVE PLACEMENT OF PRODUCTION FORCES OF THE HEALTH RESORT AND TOURIST COMPLEX. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.34.

Theoretical approaches zoning of recreational and tourist complexes, proposed by economists. Basic factors influencing on the current state of recreational and tourist complexes, which are classified as historical features of the formation of the recreation complex political factors and peculiarities of national planning. Offers a methodological tool to further the effective zoning using: index localization, index of specialization, the similarity factor sectoral structure index-average efficiency of industrial production of the region districts.

Kozlova L.V. GLOBALIZATION STRATEGIC GUIDELINES FOR SOCIAL DEVELOPMENT AT THE LOCAL LEVEL. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.40.

the article considers The system of the city as a separate comprehensive mechanism of interaction of social, economic and environmental factors. Defined components of the social development of the city, as well as outlining priorities and complex tasks which will form the guidelines of sustainable development.

Gaponenko O. E., Parfentenko I. A. THEORETICAL BASE OF ORGANIZATION OF MERCHANDAYZING: ESSENCE, METHODS, GOVERNED. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.46.

A concept and category vehiclevehicle is improved on issue of research of organization of merchandayzinga of point-of-sale point by establishment of logical intercommunication between base concepts «merchandayzing», «point-of-sale point», which, unlike existing, is based on intercommunication of functional and essence features of separate concepts and enables to perfect theoretical and methodical basis of research. certain and grounded necessity of the use of methods (method of impulsive by a sale, ABC-method, method constrained between itself purchases and cross trade, method of visual merchandayzinga) and rules of merchandayzinga.

Korolenko Y. BASIC GOING NEAR DETERMINATION OF COMPETITION STRATEGY OF ENTERPRISE. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.52.

In the article, going is examined near determination of competition strategy of enterprise. The basic types of strategies are certain Undertaken a study is basis of determination of own position to formulation of

concept «Competition strategy of enterprise».

Prokhorov V. CHANGE MANAGEMENT AT AVIATION ENTERPRISE: ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.56.

It was found that manage changes in aviation enterprise in terms of organizational and economic aspects should not be when the crisis is already evident , and hold them permanently to time could predict and avoid potential crisis. However, usually the impetus for change is a crisis on the airline. It was determined that organizational and economic changes in the company include significant restructuring of the company that affect its mission and organizational culture. Corresponding changes are also in technology and composition of resources. There are significant problems with the implementation of the strategy. Radical changes in the company associated with profound structural changes in the organization. They occur when the organization does not change the industry, but it carried the division or merger with another similar organization. The conclusion, overcoming resistance to change has to begin its manifestations, as effective program changes based on proper organizational and economic approaches to change management involves minimal possibility of resistance only by employees of the company. To implement the change management in the enterprise in terms of organizational and economic aspects need to: create a sense of need for change, recognizing and discussing the causes of the current situation; implement the necessary changes to get rid of obstacles for them, if necessary, modify the organizational structure and culture of the organization .

Ryvkina O.L. IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACH TO ADJUSTMENT OF AN ENTERPRISE'S STRATEGY CONSIDERING SIGNS OF INSTABILITY OF ENVIRONMENT OF ITS IMPLEMENTATION. //Economy and Management.–2014.–№2.–P. 61.

In the article the author developed an approach to improvement of methodological basis of the adjustment process of enterprise's strategy at the stage of its implementation in highly unstable environment based on an integrated accounting signs of this instability.

Ys U., Mikhnyuk A. FORMATION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.65.

In article the essence of the concept «mechanism of management of competitiveness of the enterprise» is considered, features of its formation in modern market conditions are presented. The main components of the mechanism of management are defined by competitiveness: object and subject. Stages of achievement of the put level of competitiveness of the enterprise are considered. The mechanism of management is offered by competitiveness which provide effective functioning of the enterprise.

Us J. FORMATION OF FINANCIAL ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN ENTERPRISES BASED APPROACH REDEVELOPMENT. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.68.

Anti-crisis financial management acquires relevance in contemporary transformations of the economy. The article reveals the essence of interpretation of the concept crisis financial management and renovanii economy. Approaches various authors to the definition of the crisis and its key feature0s. Compiled and reasonably algorithm implementation of anti-crisis financial management approach based on Redevelopment. The necessity of paying attention to crisis management in the enterprise in carrying out reforms in the country's economy on the results of studies determined that given the cyclical dynamics of economic development, no one company can not avoid the crisis in its activities. Highlighted the principles of financial management of crisis. Also proves impossible to prevent a crisis in the company arising out of finding causes of the crisis beyond leadership. The stages of the financial stabilization of the company during the crisis. In an unstable sharply raises the economics of the problem of providing an effective response to the crisis of internal or external environment of the enterprise by creating an effective crisis management system.

Chumak L.F., Shramko K.V. MODERN APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.73.

The paper studies the structure of the potential of the company, defined the role of production component, the features of interpretations in the economic literature, the concept of «productive capacity», as well as approaches to assessing the production potential.

Andreeva E. L. KONTSEPTUAL BASES OF FORMING OF ORGANIZATIONAL-ADMINISTRATIVE POTENTIAL OF COMPETITIVENESS ENTERPRISES OF ENGINEER. // Economy and Management.–2014.–№2.–P.79.

Conceptual bases of organizational-administrative potential of competitiveness enterprises are formed engineers, which are based on positions of modern paradigm of competitive edges and taking into account laws and principles of synergetics, which will be instrumental in forming of logic and scientific validity of approaches in relation to acceptance of effective administrative decisions in the conditions of vagueness and changeability of external and internal environment. The necessity of creation of the high-quality scientific-methodical providing which includes theoretical and methodical, organizational-methodical and informative and analytical blocks is marked, with the purpose of construction of conception and effective mechanism, as base elements of process of forming of organizational-administrative potential of competitiveness enterprise.

Berezhnoy A. CLUSTERING PORTS IN THE CRIMEA AS A TOOL TO ENHANCE COMPETITIVENESS. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.84.

The international experience of clustering of the region seaports is considered as the most progressive forms of cooperation of all participants in the supply chain in order to improve their competitiveness and efficiency of the business. Based on the studying of an international experience of the development of marine ports, the scheme of a port industrial cluster in the region, including the implementation of organizational activities aimed at assessing market segment according to the specialization of the port, the development of industrial cluster's port, forms of interaction between the cluster members and mechanisms of State support.

Kobets S.P. ESTIMATION OF COMPETITION STABILITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.90.

In the article the results of approbation of method of estimation of competition stability of machine-building enterprises are reflected. By the offered method the level of competition stability of 10 domestic machine-building enterprises is appraised and possible administrative solutions, directed on the increase of this level, are offered.

Kolesnichenko A. S. THE SIMULATION OF THE RELATIONS BETWEEN THE SUBJECTS OF THE ELECTRICITY MARKET: THEORETICAL ASPECTS. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.94.

Theoretical bases of simulation with the definition of its stages which were the basis for the formation stages of simulation relations between subjects of electricity market. The stages which were defined by the simulation theory were supplemented, in accordance with modern requirements and the state of development of information and computer systems in order to assess its use in the context of relations between subjects of the energy market. The importance of using models and simulation systems forming relations between subjects of the electricity market which will help build a process of state regulation were justified by, based on user's perception of changes in the domestic and external environment. The features of the decision making process by the state to implement a set of measures governing the relationship of subjects of the electricity market using modeling techniques which should ensure the efficiency of the electricity market and satisfy the interests of the participants with the position of the state and as a result will create a well-oiled mechanism of state regulation.

Tetiana S. Obydiennova. TACTICAL AND STRATEGIC DIRECTIONS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE RESOURCE-FUNCTIONAL APPROACH. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.100.

The article analyzes the scientific works of domestic and foreign researchers on the issues of tactical and strategic aims of development of the enterprise. The author grouped separately tactical and strategic directions of structural transformation of machine-building enterprises on the basis of the resource-functional approach. Proposed a schematic display of regard, tactical and strategic aims of structural transformation of machine-building enterprises on the basis of the resource-functional approach.

Lyakh I.A. COMPREHENSIVE APPROACH TO ANALYSIS AND MEASUREMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE ENGINEERING. //Economy and Management.–2014.–№2.–P.106.

It was shown the value of analysis and assessment of financial and economic activity of the enterprise is

that its results to businesses in transition economies it is possible to implement better financial management for ensuring stable and sustained development of the company, to respond quickly to changes its market environment, observe the factors that affect the solvency and financial balance, identify measures for improving the efficiency of financial and economic activity . It is concluded that the implementation of effective financial and economic activity in the mechanical engineering can increase production, trade, marketing the company. Thus, strategic financial stability and economic growth of the firm should be directed to increase the value and based on the following factors: increasing the profitability of sales that can be achieved with the use of pricing policies, using the effect of operating leverage; increasing the share of net income , which is aimed at the development of production; increasing asset turnover, which can be achieved by reducing *pozanormatyvnyh* assets by type (inventory, stocks of finished goods, fixed assets).

***Protsenko V. N.* PRACTICAL APPROACH ON THE ANALYSIS OF INNOVATIVELY DIRECTED INVESTMENT OF MACHINEBUILDING ENTERPRISES.** //Economy and Management.–2014.–№2.–P.111.

The algorithm of practical approach to the analysis innovative the directed investment of machinebuilding enterprises by potential partners taking into account risks and structure of the organization of works on risk analysis of machinebuilding enterprises is developed.

***Shynkarchuk S.* SYSTEM APPROACH TO THE EVALUATION OF TRANSFORMATION IN THE SOCIO-ECOLOGICAL-ECONOMIC SYSTEM IN TECHNOGENESIS.** //Economy and Management.–2014.–№2.–P.115.

In the article, going is considered near the estimation of transformations, what be going on in the difficult system of mutual relations of society, natural environment and economy, and also author approach of estimation of level of development of the socio-ekologo-ekonomik system is offered in the conditions of technogenesis

Наши авторы

Андреева Евгения Леонидовна	- ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков
Бережной Артем Валерьевич	- аспирант, Национальная академия природоохранного и курортного строительства, НАПКС, г. Симферополь
Блажевич Олег Георгиевич	- к.э.н., доцент, кафедры финансов Европейского университета.
Гавкалова Наталья Леонидовна	- д.э.н., профессор, ХНЭУ, г. Харьков.
Гапоненко Ольга Евгеньевна	- к.э.н., Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков
Гришная Екатерина Александровна	- студентка, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Дышлового Игорь Николаевич	- д.э.н., профессор, НАПКС, г. Симферополь
Ефремов Алексей Владимирович	- д.э.н., профессор, НАПКС, г. Симферополь
Кобец Сергей Петрович	- соискатель, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Козлова Людмила Викторовна	- к.э.н., доцент, Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, г. Донецк.
Колесниченко Анастасия Сергеевна	- аспирант, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков
Короленко Юлия Николаевна	- преподаватель, Университет экономики и управления, г. Симферополь
Лях Инна Александровна	- аспирант, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Михнюк Анна Александровна	- студент, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Нисфоян Сергей Сергеевич	- преподаватель, Кировоградский Национальный технический университет, г. Кировоград
Обиденнова Татьяна Сергеевна	- ассистент, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Парфентенко Ирина Анатольевна	- ассистент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков
Прохорова Виктория Владимировна	- д.э.н., професор, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Прохорова Ольга Викторовна	- аспирантка, НАПКС, г. Симферополь
Проценко Валентина Николаевна	- соискатель, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Рывкина Ольга Леонидовна	- к.э.н., доцент, НАПКС, г. Симферополь
Ус Юлия Владимировна	- к.э.н., доцент, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Усков Игорь Валерьевич	- к.э.н., доцент, НАПКС, г. Симферополь
Чумак Лариса Федоровна	- к.е.н., доцент, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков
Шинкарчук Светлана Александровна	- аспирант, НАПКС, г. Симферополь
Шрамко Кристина Вадимовна	- магистр, Украинская инженерно-педагогическая академия, г. Харьков

Вниманию авторов

Редакция принимает оригинальные, не опубликованные прежде статьи по теоретическим и прикладным проблемам экономики и управления, которые имеют научную и практическую ценность.

Статьи присылаются в двух экземплярах вместе с необходимыми сопроводительными документами: рецензия ведущих ученых, информационная страница - данные об авторах, аннотации на русском, украинском и английском языках.

При подготовке статей для публикации просим придерживаться таких правил:

1. Статья должна быть напечатана на одной стороне стандартного листа через 1,5 интервала четким шрифтом, кегль 12 (параметры страницы – слева 2, справа -2, внизу -2, сверху -2), первая строка абзаца печатается с отступом – 1. Обязательно предоставляется электронная версия статьи, записанная на дискете 3,5" или присланная по электронной почте (E-mail: xaoc@napks.edu.ua) с темой «Экономика и управление». Файл должен иметь название – ФИО автора, включать информационную страницу и текст статьи. Текстовые файлы подаются в формате Word Document произвольной версии, графические файлы - в формате BMP, TIFF, GIF, JPEG или XLS (при наличии диаграмм Excel), в сопровождении текстовой распечатки.

2. Объемы статей от 6 до 10, рецензий - до 4, хроники - до 2 страниц машинописного текста

На информационной странице (перед первой страницей статьи) указывается:

на русском языке фамилия, имя, отчество, научная степень, ученое звание, место работы, город расположения места работы, полный адрес. На этом же листе тексты аннотаций подаются на русском, украинском и английском языках по форме: фамилия, имя, отчество автора (шрифт полужирный курсив), название статьи (шрифт полужирный, все прописные); со следующей строки - текст аннотации (объем аннотации от 5 до 8 строк).

После разрыва страниц файла, на первой странице статьи указываются:

1-я строка: по левому краю - индекс УДК (шрифт обычный, 1,5 интервал),

2-я и последующие строки названия: посередине - название статьи (шрифт полужирный, все прописные, через 1 интервал),

строки ниже названия: посередине - фамилия и инициалы автора (курсивом, через 1 интервал),

строки ниже: отступ слева -1 – текст аннотации на языке статьи (курсив, через 1 интервал);

строки ниже: отступ слева -1 - ключевые слова (полужирный курсив, через 1 интервал).

Целесообразно обратиться в редакцию по поводу оформления статей по указанному E-mail: xaoc@napks.edu.ua и получить электронную версию требований с примером оформления.

3. Научная статья должна содержать постановку проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами; анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных прежде частей общей проблемы, которым посвящается статья; формулирование целей статьи (должна отражать ожидаемый результат, быть четко сформулированной); изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов; выводы данного исследования (должны четко корреспондироваться с целями статьи) и перспективы дальнейшего исследования в данном направлении, список использованных источников (шрифт полужирный, все прописные).

Авторы несут ответственность за точность изложенных фактов, цитат, статистических данных, географических названий, собственных имен.

4. Цифровой материал по возможности сводится в таблицу и не дублируется в тексте. Таблицы должны быть компактными, иметь порядковый номер (в шапке таблицы в квадратных скобках дается ссылка на источник информации).

5. Количество графического материала должны быть минимальным. Графики и схемы не следует перегружать текстовыми надписями.

При ссылке в тексте на литературный источник следует привести порядковый номер, который соответствующая работа имеет в списке используемых источников.

Математические формулы должны быть написаны с помощью текстового редактора Microsoft Word применение шрифта 8 Symbol при написании математических символов и греческих букв. При наборе сложных формул следует применять Редактор формул. Все символы должны объясняться.

6. Сокращение слов и словосочетаний, кроме общепринятых сокращений мер и сроков, не разрешаются.

7. Список используемых источников приводят в порядке упоминания источника в тексте, располагают в конце статьи и оформляют соответственно современным требованиям ВАК Украины (определены в Бюлетень ВАК України - 2008. - №6). Зарубежная литература подается языком оригинала.

8. Редакция проводит внутреннее рецензирование и оставляет за собой право сокращать, вносить редакционные правки в текст статей.

9. Статьи, оформленные с нарушением данных правил, редакцией не рассматриваются и не возвращаются авторам.

10. В связи с большими расходами на подготовку и издание журнала авторский гонорар редакция не платит.