

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ ПРИРОДООХРАННОГО
И КУРОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ВОСТОЧНОУКРАИНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ

ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПИЩЕВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

ТАВРИЧЕСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В. И. ВЕРНАДСКОГО

XV ВСЕУКРАИНСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**"Проблемы устойчивости функционирования
субъектов рыночной экономики Украины"**

29-30 ноября 2013 г.
г. Феодосия

Симферополь
ИТ "АРИАЛ"
2013

ББК 65.050
УДК 338.242.2(477)
П 781

Редакционная коллегия:

- Федоркин С.И. — д.т.н, профессор, ректор Национальной академии природоохранного и курортного строительства;
Ячменева В.М. — д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента Национальной академии природоохранного и курортного строительства;
Козаченко А.В. — д.э.н., профессор, заведующая кафедрой менеджмента и экономической безопасности Восточноукраинского национального университета им. В.И. Даля
Сулыма А.И. — к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Святохо Н.В. — к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Тимаев Р.А. — секретарь

*Рекомендовано к печати Ученым Советом
Национальной академии природоохранного и курортного строительства*

П 781 XV Всеукраинская научно-практическая конференция. Проблемы устойчивости функционирования субъектов рыночной экономики Украины. 29-30 ноября 2013 г. — Симферополь : ИТ "АРИАЛ". — 188 с.
ISBN 978-617-648-242-0

ББК 65.050

ISBN 978-617-648-242-0

© Национальная академия
природоохранного и курортного
строительства, 2013

© ИТ "АРИАЛ", 2013

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ГОСУДАРСТВО, РЕГИОН, ПРЕДПРИЯТИЕ

УДК 338.26

ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Карпуньо И.А., к.э.н., доцент,
Майданюк А.А., студент,
Донецкий национальный университет,
г. Донецк

Введение. В условиях построения социально-ориентированной модели экономики, проблема обслуживания государственного долга Украины является одной из ключевых для макроэкономической стабильности и социально-экономической ситуации в стране. Многие европейские страны имеют достаточно большой государственный долг (Греция 303928 млн. евро, Франция 1833810 млн. евро, Германия 2160192,5 млн. евро) [1].

Цель исследования – выявление проблем государственного долга и последствий его погашения для улучшения социально-экономической безопасности Украины.

Результаты исследования. В соответствии с Бюджетным Кодексом Украины государственный долг – это сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам (включая начисленные проценты) [2].

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. Рост внешнего долга снижает международный авторитет страны и подрывает доверие населения к политике ее правительства, что также пагубно сказывается на социально-экономической безопасности. Масштабное привлечение займов может привести страну к зависимости от кредиторов.

Проанализируем динамику государственного долга Украины за период с 2010 по 2013 года (табл. 1) [3].

Таблица 1

Государственный и гарантированный государством долг Украины с 2010 по 2013 гг.

Период	Общий долг			Внешний долг		Внутренний долг	
	Общая сумма, млн. грн	Прирост в абсолютном выражении, млн. грн	Прирост в относительном выражении, %	Сумма, млн. грн	Прирост, %	Сумма, млн. грн	Прирост, %
1	2	3	4	5	6	7	8
01.01.2010	316884,6	-	-	211751,7	-	105132,9	-

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
01.01.2011	432235,4	+115350,8	+36,4	276745,6	+30,7	155489,8	+47,9
01.01.2012	473121,6	+40886,2	+9,5	299413,9	+8,2	173707,7	+11,7
01.01.2013	515510,6	+42388,9	+9,0	308999,8	+3,2	206510,7	+18,9
01.10.2013	552000,5	+36489,9	+7,1	290471,5	-6,0	261529,0	+26,6

На основе анализа данных можем сделать следующие выводы, что за последние годы наблюдается тенденция увеличения государственного долга Украины, хотя прирост общего государственного долга существенно уменьшился с 36,4% в 2010 году до 7,1% в 2013 году. Внешний долг сократился на 6% по отношению к 2012 году, внутренний долг возрос на 26,6%.

В структуре государственного и гарантированного государством долга Украины с 2010 по 2013 гг. удельный вес внешнего долга превышает удельный вес внутреннего долга. Наблюдается тенденция к уменьшению доли внешнего долга с 67% в 2010 году до 53% в 2013 году.

Анализ динамики государственного долга и ВВП Украины показывает, что государственный долг находится в пределах 30-40% от годового ВВП, что является нормальным показателем размера государственного долга. Хотя с 2010 по 2013 гг. наблюдается увеличение как государственного долга, так и ВВП в номинальном выражении.

Проанализировав задолженность Украины за последние годы, можно сделать следующие выводы.

1. Одной из проблем государственного долга Украины является отсутствие полноценной стратегии управления государственным долгом. Разработанные стратегии не реализуются в полной мере, что приводит к обострению социально-экономических проблем.

2. На рост суммарного государственного долга влияет также неконтролируемое предоставление государственных гарантий и как результат трансформация условных обязательств правительства в прямой государственный долг.

3. Управление государственным долгом в Украине усложняется из-за значительной доли в нем иностранной валюты.

4. В процессе формирования действенной долговой стратегии государства, необходимо обеспечить реализацию таких мер:

– обеспечить эффективное использование государственных займов на инвестиционные цели, а не на потребление;

– усилить роль внутренних рыночных займов в процессе финансирования дефицита бюджета в отношении внешних;

– повысить уровень информационно-аналитического обеспечения долговой политики.

Список использованных источников

1. Статистическая информация / Европейская комиссия. Евростат // Европейская комиссия. Евростат : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=9ea7d07d30db1cd338008afb495ebac88e73e8b10a48.e34MbxeSaxaSc40LbNiMbxeNaNqMe0?tab=table&plugin=1&pcode=tsdde410&language=en>. — Дата доступу : 20.11.13.
2. Бюджетный кодекс Украины. — Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. — Дата доступа : 20.11.13.
3. Состояние государственного долга / Міністерство фінансів України // Міністерство фінансів України : офіційний сайт. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=43000. Дата доступа : 20.11.13.

УДК 330.45

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Клевец Н.И., к.т.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Обеспечение экономической безопасности предприятия (ЭБП) является важнейшей задачей системы управления предприятием. Необходимость в управлении ЭБП связана с наличием большого спектра экономических угроз и, соответственно, рисков, обусловленных воздействием на предприятие, как правило, агрессивной окружающей среды и склонности к дисбалансу функционирования подсистем предприятия без надлежащего контроля. В связи с этим вопросы, касающиеся ЭБП, всегда весьма актуальными на любом экономическом уровне.

Актуальность проблемы ЭБП породила несколько концептуальных подходов к оценке ЭБП и множество методик реализации теоретических разработок в данной области [1-3]. Согласно литературным данным, известны следующие подходы к оценке ЭБП: индикаторный, ресурсно-функциональный, программно-целевой, доходно-инвестиционный.

При разработке методики оценки уровня ЭБП необходимо решить следующие задачи: выбрать и обосновать критерий оценки ЭБП, разработать методику расчета критерия, разработать лингвистическую шкалу для перевода значения критерия в уровень ЭБП.

Каждый из подходов использует собственный критерий ЭБП: индикаторный – пороговые значения показателей, характеризующих деятельность

предприятия; ресурсно-функциональный – эффективность использования ресурсов предприятия для выполнения его функциональных целей; программно-целевой – интегральный показатель уровня ЭБП, отражающий выполнение стратегических целей предприятия; доходно-инвестиционный – долю чистой прибыли, которую предприятие может инвестировать в развитие подсистем, требующих улучшения функционирования.

Методическое обеспечение всех перечисленных подходов к оценке ЭБП в значительной мере использует результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия (ФХДП), так как без этого не возможно оценить значения показателей ЭБП. Однако, помимо показателей ФХДП, интегральные критерии ЭБП содержат и другие характеристики подсистем предприятия, которые не всегда можно оценить путем расчетов или измерений. Кроме того, для определения уровня ЭБП необходимо спрогнозировать состояние конъюнктуры рынка, на котором работает предприятие, так как разработка мероприятий по повышению уровня ЭБП должна быть ориентирована на будущее, хотя и основывается на настоящем. Это приводит к тому, что список показателей, учитываемых при оценке ЭБП, доходит до 69 наименований [2]. На практике нет никакой необходимости использовать и контролировать все показатели для оценки ЭБП, т.к. многие из них сильно связаны между собой. Набор показателей существенно зависит от конкретных целей, поставленных перед предприятием для достижения желаемого уровня ЭБП. Однако, необходимо следить за сбалансированностью (гармонизацией) развития факторов, влияющих на уровень ЭБП, чтобы не допустить развития одних факторов в ущерб другим. В связи с большим количеством показателей состояния предприятия, влияющих на его экономическую безопасность, необходимо выполнить системный анализ условий деятельности предприятия, выделить наиболее актуальные задачи, решение которых повысит уровень ЭБП, определить показатели, которые должны изменяться и контролироваться в текущем периоде для достижения поставленной цели. После этого желательно, а при большом числе показателей и необходимо, выполнить математическую обработку отобранных показателей с целью сокращения их числа для дальнейшей работы. Таким образом, комплекс работ по оценке ЭБП является весьма трудоемким и его выполнение без применения средств автоматизации не может быть эффективным. Целью выполняемых исследований является разработка прикладного программного обеспечения для оценки ЭБП, которое может применять руководитель предприятия без специальной подготовки.

В заключение можно сделать вывод, что оценка уровня ЭБП является сложной процедурой, основанной на сравнении текущего состояния предприятия с эталоном по большому количеству показателей. В связи с этим разработка программного обеспечения, реализующего методики интегральной оценки уровня экономической безопасности является актуальной проблемой не получившей окончательного решения до настоящего времени.

Список использованных источников

1. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизмы обеспечения / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. — К. : Лібра, 2003. — 280 с.
2. Марущак С. М. Методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства на основі теорії нечітких множин / С. М. Марущак. — Режим доступу : http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/7_upravlinnja_ekonomichnoju_bezpekoju_promislovikh_pidpriemstv/8-1-0-39. Дата доступу : 18.11.13.
3. Экономическая и национальная безопасность : учебник / под ред. Е. А. Олейникова. — М. : Экзамен, 2005. — 768 с.

УДК 330.4

ОЦІНКА РИЗИКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Конрад Г.Т., аспірант,
Одеський національний політехнічний
університет, м. Одеса

Вступ. Економічна безпека для суб'єктів господарювання проявляється в забезпеченні нормальної і стабільної діяльності. Ризик є невід'ємний елементом економічних відносин. Для економічної безпеки господарюючі суб'єкти повинні впроваджувати методи аналізу, оцінки та управління ризиками. Все це різко актуалізувало проблему оцінки ризиків для забезпечення економічної безпеки підприємництва [1].

Мета дослідження — дослідити та систематизувати різні підходи до оцінки ризиків промислових підприємств для підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Результати дослідження. Система економічної безпеки підприємства складається з інтелектуальної і кадрової безпеки; інформаційної безпеки; техніко-технологічної безпеки; фінансової безпеки; політико-правової та екологічної безпеки; силової складової.

Для оцінки кожних елементів економічної безпеки слід визначити спектри можливих загроз (ризиків) та оцінити ймовірність і наслідки їх реалізації.[2] Аналіз ризику являє собою використання інформації для кількісної оцінки показників загроз, для розробки заходів щодо зниження та запобігання ризику, для прийняття ризику.

Для аналізу та кількісної оцінки ризику існують такі методи:
— аналітичний метод;

- статистичний метод, у тому числі метод статистичних випробувань або метод Монте-Карло;
- метод використання дерева рішень та імовірнісного підходу;
- метод оцінки фінансової стійкості чи оцінки доцільності витрат;
- метод експертних оцінок;
- нормативний метод;
- метод аналізу чутливості;
- метод використання аналогів.

Кожен з перерахованих методів має свої переваги і недоліки, а також свою сферу використання.

Порівняльна характеристика методів оцінки ризиків приведена на рис.1.

- дерево рішень	• точність оцінки висока • витрати значні
- аналітичний метод - метод фінансової стійкості - аналіз чутливості	• чіпність оцінки середня • витрати незначні
- нормативний метод	• точність оцінки незначна • витрати незначні
- статистичний метод - метод аналогій	• точність оцінки незначна • витрати середні
- метод експертних оцінок	• точність оцінки незначна • витрати значні

Рис. 1. Порівняльна характеристика методів оцінки ризиків

Для економічної безпеки підприємства великий сенс має попит на вироблену продукцію. Падіння попиту нижче допустимого рівня може призвести до банкрутства господарюючого суб'єкта. Щоб розібратися в причинах незатребуваності продукції, необхідно розробити класифікацію причин ризику, що їх спричиняють (рис. 2).



Рис. 2. Причини незатребуваності продукції

Виходячи з рис. 2 видно, що причини відмови від продукції можна розділити на зовнішні і внутрішні. На внутрішні причини підприємство може впливати, а на зовнішні – ні.

Висновки. Таким чином, сьогодні в управлінні ризиками підприємці все частіше спираються на інтуїцію або попередній досвід, але для економічної безпеки підприємства доцільно використовувати одночасно декілька методів, прорахувати ризик математичними методами та інтуїтивно.

Список використаних джерел

1. Жарковская Е. П. Антикризисное управление / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. — М., 2011. — 336 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства / О. С. Іванілов. — 2009 р. — Режим доступу : <http://goo.gl/pcWmjQ>. — Дата доступу: 25.11.13.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Москаленко Н.О., к.е.н., доцент,
Гаміє А.М., аспірант,
Харківський національний економічний
університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

Вступ. "Безпека – в розвитку" або "розвиток – в безпеці" – це тези, які формують концептуальні засади стійкості економічного розвитку сучасних підприємств. Безпека – це стан об'єкта в системі його зв'язків з огляду на його здатність до самовиживання і розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, а також в умовах впливу непередбачуваних і важкопрогнозованих факторів. Неможливо досліджувати перспективи та розвиток будь-якої організації не розкриваючи при цьому безпечні або загрозливі чинники впливу, переваги чи критичні відставання. Ризик, загрози, страх майбутнього, захист інтересів та цілей – це ті детермінанти, вимір та характер яких обумовлюють стан безпеки й формують засади стійкого розвитку підприємств та організацій на будь-якому рівні.

Сучасні підприємства стикаються з низкою проблем забезпечення безпечних умов розвитку, які мають як внутрішньо організаційний так і зовнішній характер. Серед внутрішньо організаційних, перш за все, це – корпоративні взаємовідносини, узгодженість цілей та інтересів в системі управління, конкурентні переваги та можливості подальшого їх розвитку, наявність перспективної та узгодженої політики змін та розвитку, доступність фінансових ресурсів тощо. Зовнішні чинники безпеки організаційного розвитку – це ті фактори на регіональному, галузевому, національному, міжнародному та глобальному рівнях, які спричиняють зміни в усіх сферах життєдіяльності, змінюють та розширюють простір безпеки. Так, як наголошують експерти, загрози нового типу формують джерела, які знаходяться в межах держав й обумовлені нестійкістю їх соціально-економічного та політичного розвитку, загостренням економічних, демографічних та екологічних проблем. Вирішення цих проблем вбачають у зміцненні міжнародної співпраці, розв'язанні критичного відставання конкурентоспроможності економіки країни, зміцнення стійкості політичних інститутів, їх спроможності виконувати базові функції та проводити політику стратегічних змін.

Мета дослідження – дослідити особливості безпеки в концепції організаційного розвитку підприємств та визначити проблемні аспекти.

Результати дослідження. Теорія організаційного розвитку постійно еволюціонує, бо змінюється середовище та вимоги до забезпечення сталості функціонування та зростання підприємств та організацій. Концепція організаційного розвитку, що одержала розвиток у 1960-1980-х рр. у закордонній

теорії й практиці вкрай актуальна в рішенні проблем сучасного менеджменту вітчизняних підприємств. Два найбільш устояні підходи такі. Відповідно до першого, розвиток пов'язаний з такими змінами (інформаційними, технологічними), які сприяють зростанню чисельності персоналу або збільшенню розмірів організації й визначаються нововведеннями (Чайлд, Кайзер, 1981 р.). Даний підхід організаційний розвиток пов'язує із приведенням організаційної структури у відповідність із цілями управління через формування організаційного потенціалу, інструментарій реорганізації, реструктуризації, організаційного проектування тощо.

Інші автори визначають організаційний розвиток через зміну соціальної складової організації – це стратегія управлінського консультування, розрахована на зміну інститутів, соціальних відносин, поглядів людей і структури організації (Беніс, 1969 р.), довгострокова робота з удосконалення процесів рішення проблем і відновлення в організації шляхом більше ефективного спільного регулювання культурних постулатів організації (Френч, Белл, 1979 р.). Основні зміни при цьому пов'язані з формуванням системи управління, інституту лідерства й організаційної культури.

Сучасна тенденція розвитку економічної науки зосереджує увагу на чинниках подолання глобальних проблем сталого розвитку на всіх рівнях управління організацією. На думку вчених, "альтернативою кризі може бути тільки сталий розвиток" (Большаков Б. Є. [1, С. 58]), це "... реакція на кризу, що виникла в результаті нездатності суспільства адаптуватися до швидко мінливих умов навколишнього середовища, втрати здатності до саморегуляції, до ефективного управління" (Калінін В. Б. [2]), при цьому забезпечення розвитку розглядається виключно в системі "природа-суспільство-людина".

Проблема забезпечення безпеки розвитку розглядалась вже у філософських та політико-правових вченнях античних мислителів. Так, Гіппократ (460–377 р.р. до н. е.) у своїх працях писав про важливість безпечних умов, в яких здійснюється трудова діяльність. Аристотель (384–322 р.р. до н.е.), розглядаючи ідеальне державне облаштування суспільства та способи управління ним, висував один із головних критеріїв такого ідеального суспільства – забезпечення безпеки громадян. У новий час, Б. Спіноза головною метою створення "громадянського суспільства" вважав "мир та безпеку життя". Ж.-Ж. Руссо стверджував, що найважливішою турботою держави має бути "турбота про самозбереження".

Поняття "безпека" (safeti – англ., sicherheit – нім., securite – франц.) дослідники визначають як "стан або міру захищеності, упевненості", "діяльність (функція, процес), що забезпечує захист/ умови від загроз", "властивість об'єкта протистояти загрозам". Державний стандарт України (ДСТУ 2293-99) визначає термін "безпека" як стан захищеності особи та суспільства від ризику зазнати шкоди. Аналіз наукових публікацій показав, що складовими поняття безпеки підприємства виступають: безпека як стан, що відповідає умовам відсутності різного роду небезпеки й загроз, що можуть за-

вдати шкоди інтересам підприємства; небезпека як потенційний результат взаємодії підприємства та ринку; загроза як небезпека на стадії переходу з можливості в дійсність; небезпечна або кризисна ситуація як стан, явища, події, за яких виникла небезпека для підприємства; рівень безпеки/адаптивності підприємства. З урахуванням системного підходу – основного підходу організації – безпека визначається як такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування й розвитку.

Категорії "безпека" та "розвиток" знаходяться в діалектичній єдності. Розвиток – це є якісна зміна об'єкта, яка, з точки зору філософії, "існує в різних формах переходів та перетворень" [4, с. 474]. Стійкий розвиток підприємства – це збереження рівноважного стану протягом тривалого періоду, що досягається виключенням заходів, здатних вивести розвиток об'єкта зі стану динамічної рівноваги [5]. Стійким визнається розвиток виробничих об'єктів, що не приводить ні до неприйнятного для економіки не прогнозованим стрибкам обсягів виробництва, ні до ламання внутрішньої гармонії природного середовища. Стійкий розвиток, задовольняючи потреби сьогодення, не ущемляє можливості майбутніх поколінь". Отже, розвиток та безпека – діалектичні протилежності, співвіднесення яких не можна розглядати поза їх суперечливої єдності. Зміни в процесах функціонування, адаптивності, розвитку пов'язані з ризиками, з збільшенням небезпеки, спокій – з бездіяльністю. Чим інтенсивнішими є зміни, тим більш вони пов'язані з діяльністю по забезпеченню безпеки.

Розвиток – це конкретні дії, пов'язані з реалізацією інтересів і спрямовані на закономірну зміну конкретних матеріальних об'єктів, що ведуть до виникнення їх якісно нових станів або принципово нових об'єктів – як цілих своєрідних систем. Безпека – це конкретні дії, які треба здійснити, щоб захистити функцію розвитку організації від загроз, як потенційних, так і реальних, як внутрішніх так і зовнішніх. Реалізація функцій розвитку та безпеки, крім конкретного в обох випадків дійства, припускає наявність в організації необхідних і достатніх умов і факторів, специфічних для кожної з функцій. Це дві найважливіші функції життєдіяльності організації, тісно пов'язані між собою і окремо здійснюватися в принципі не можуть. Нерозривність відносин функцій розвитку та безпеки пояснюється, перш за все, принциповим єдністю всіх процесів людської діяльності, поділ яких на окремі сфери та напрямки носить чисто умовний характер. Іншими словами, запорукою організаційно-го розвитку підприємства є забезпечення в системі необхідних і достатніх факторів і умов для реалізації функції безпеки. У цьому виявляється роль і значення функції безпеки, як вимогливого імперативу розвитку. Без забезпечення безпеки всяка діяльність виявляється безцільною, а розвиток неможливим.

Об'єктивна єдність розвитку та безпеки організації логічно пов'язана такими найважливішими законами:

1. Рівень розвитку соціальної організації визначається рівнем розвитку

потреб та інтересів людини;

2. Рівень безпеки організації визначається рівнем задоволення потреб та інтересів людини, рівнем гармонійної збалансованості інтересів учасників організаційного процесу;

3. Рівень розвитку потреб та інтересів людини визначається рівнем розвитку освіти, науки і культури. Ці закони є основними, але не єдиними, бо окреслюють внутрішньо організаційні засади безпеки розвитку підприємств. Виконання їх є обов'язковим, але досягнення безпечного стану розвитку як ідеального є неможливим, перш за все у зв'язку із динамічністю потреб та інтересів в системі організації підприємств.

Висновки. Організаційний розвиток можна визначити як якісні зміни, що характеризуються впорядкуванням, приведенням у відповідність управлінських процесів і структури на підприємстві з метою поліпшення його гнучкості, адаптивності до ринку й підвищення ефективності. При цьому, основним, базовим принципом таких змін – є безпека в усіх сферах діяльності, як то:

- в управлінні підприємством – це досягнення узгодженості стратегічних цілей підприємства із вимогами суспільства та соціально-економічного розвитку;

- в формуванні організаційного потенціалу – це адекватність організаційної структури цілям підприємства, зменшення економічного навантаження структури підприємства, міцна організаційна культура;

- в управлінні виробничим потенціалом – стан і темпи модернізації технічної й технологічної бази для розвитку;

- в сфері фінансової діяльності – поєднання гнучкості та контрольованості фінансової політики, дотримання нормативів і стандартів безпечного ведення господарської діяльності;

- в управлінні трудовим потенціалом – забезпеченість кваліфікованими й професійно-компетентними кадрами та наявність умов для безперервного розвитку персоналу тощо.

Концептуальна теза полягає в проведенні керівництвом підприємства політики розуміння сутності взаємодії розвитку і безпеки, як одного з базових принципів сталого та ефективного функціонування.

Список використаний джерел

1. Большаков Б. Е. Мировой кризис и стратегия устойчивого развития / Б. Е. Большаков // Вестник РАЕН. — 2009. — №3. — С. 59—70.

2. Калинин В. Б. О соотношении экологического образования и устойчивого развития / В. Б. Калинин. — Режим доступа : <http://www.sustainable-citiesnet.org.ua/publicationshow.php?id=671>. — Дата доступа : 25.11.13.

3. Заплатинский В. М. Терминология науки о безопасности / В. М. Заплатинский // Zbornik prispevkov z medzinarodnejvedeckej konferencie "Bezhecnostnavedaa bezpecnostnevzdelanie". — Liptovsky Mikulas : AOSv

Liptovskom Mikulasi, 2006. — С. ??—??.

4. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2. / Редкол. : С В. Мочерний [та ін.]. — К. : Академія, 2000. — 848 с.

5. Архангельский Г. Глоссарий терминов тайм-менеджмента / Г. Архангельский. — Режим доступа: <http://vocable.ru/dictionary>. — Дата доступа : 25.11.13.

УДК 351.863:343.973:631.11(477)

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АПК З БОКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ

Пекін А.Ю., к.е.н., доцент,
Луганський державний університет
внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка,
м. Луганськ

Вступ. Зміни в аграрному секторі економіки та земельних відносинах, реформування власності в АПК супроводжуються негативними наслідками, які є підґрунтям, умовами та чинниками, що значною мірою детермінують вчинення корисливих злочинів у цій сфері. Систематичний характер набули розкрадання майна з використанням службового становища й інші злочини, вчинені у процесі розподілу майнових і земельних паїв; зловживання, пов'язані з незаконним використанням та реалізацією сільськогосподарської техніки; нецільове використання бюджетних та позабюджетних коштів; недостачі та розкрадання грошових коштів і матеріальних цінностей. Таки вияви негативно впливають на економічну безпеку підприємств АПК, оскільки можуть бути ідентифіковані як загрози його зовнішньому середовищу.

Ціль дослідження. На підставі аналізу корисливих злочинів, що вчиняються в аграрному секторі економіки, визначити чинники, що впливають на їх поширення, їх вплив на стан економічної безпеки агропромислових підприємств та розробка на основі цього науково обґрунтованих заходів, спрямованих на запобігання корисливим злочинам, учиненим в аграрному секторі економіки України.

Результати дослідження. Згідно зі статистичними даними Департаменту інформаційних технологій МВС України [1], злочинність у сфері економічної діяльності взагалі та в аграрному секторі економіки зокрема, хоча і має тенденцію до зниження, але остається високою (кількість злочинів у аграрному секторі економіки встановлювала: 5382 – у 2004 р., 4329 – 2005 р., 3594 – 2006 р., 3624 – 2007 р., 2534 – 2008 р., 1331 – 2010 р.).

Дослідження [2] виявили, що за способом вчинення злочинів в аграрному секторі економіки України поділяють злочини, які були вчинені шляхом:

- привласнення коштів, виділених з держбюджету – 40%;
- видачі фіктивних документів на приватизацію земельних ділянок – 29,5%;
- зниження вартості об'єктів при їх продажу (приватизації) – 10,7%;
- незаконного списання основних засобів, що спричинило недостачу – 7,9%;
- давання та отримання хабара за виділення землі для приватизації – 5,9%;
- порушення законних прав громадян на отримання земельних паїв – 5,5%.

Характерними зловживаннями з боку посадових осіб сільськогосподарських підприємств і місцевих органів виконавчої влади є [2]:

- неправомірне внесення до списків членів сільгосппідприємств, що мають право на земельний пай, осіб, які до таких не належать (найчастіше – родичів);
- зниження розміру майнового паю, коли до балансу підприємства не вносяться безоплатно передані активи;
- зловживання при передачі землі в оренду, зокрема земель запасу і резервного фонду, без реєстрації у встановленому порядку;
- виплата заниженої орендної плати;
- незаконна передача в банківську заставу майна громадян-співвласників.

Проведений аналіз викритих правопорушень свідчить, що у процесі реформування власності набули поширення факти заволодіння майном та паперами акцій підприємств усіх форм власності шляхом штучного завищення кредиторської заборгованості з подальшим використанням процедури банкрутства та примусової реалізації майна. Також посадові особи підприємств агропромислового комплексу нерідко вступають у злочинну змову з представниками комерційних структур, складають різноманітні фіктивні документи з метою розкрадання зерна і зернопродуктів.

Враховуючи надзвичайне державне значення своєчасного збирання врожаю зернових культур, заготівлі та збереження хліба, недопущення втрат, розбазарювання зерна, МВС України та його підрозділи на місцях регулярно проводять відповідні заходи щодо своєчасного попередження корисливих злочинів на об'єктах сільського господарства, припинення безгосподарності, збереження пально-мастильних матеріалів, недопущення незаконного вивозу сільгосппродукції за межі держави, заходи щодо збереження нового врожаю під час його збирання, перевезення, переробки та зберігання

Окремої уваги заслуговують факти, коли установами та підприємствами аграрного сектора економіки допускаються непоодинокі факти неефективного, нецільового використання бюджетних та позабюджетних коштів [3].

Аналізуючи шкідливий вплив економічної злочинності на економічну

безпеку, необхідно відмітити наступне: економічній злочинності як самостійному явищу притаманна стійкість, свої власні характеристики і форми. У літературі називається різна кількість і різні види цих ознак. Так [4] пропонує, віднести до їх числа наступні ознаки:

1. Висока міра її розповсюдженості. Більшість злочинів, що скоюють в країні, є економічними. Ця злочинність сьогодні є дуже динамічною і, розвиваючись, вона дуже ефективно пристосовується до ринкових стосунків в країні. Величезного збитку завдають злочинні посягання у сфері агропромислового комплексу, оскільки достатньо великий потік бюджетних коштів поступає в цю галузь.

2. Висока міра її небезпеки. Збиток від економічної злочинності часто не піддається виміру.

3. Висока міра її латентності. Тіньовий сектор економіки – це реальність сьогоднішньої України.

4. Високий рівень в Україні рецидиву обхвату і ураженості організованої злочинності, значний відсоток злочинності серед високоосвічених суб'єктів.

5. Корупційна спрямованість. Одним з механізмів виживання і розвитку економічної злочинності є корупція, яку можливо розглядати як метод, за допомогою якого економічна злочинність проникає в державні і громадські органи в цілях їх переродження і нейтралізації відповідних органів боротьби з цією злочинністю. Корупція – це не одноразові заходи з боку злочинності, що виражаються в дачі хабарів, а фактично лінія поведінки, закон функціонування, за допомогою якого вона намагається розширити свою сферу впливу і отримати нових її учасників.

Перераховані характеристики економічної злочинності вже самі по собі свідчать про загрозу з її боку економічній безпеці. Викладене з достатньою переконливістю свідчить про необхідність негайної розробки заходів, що підвищують ефективність боротьби з економічною злочинністю у сфері АПК. Подвійний характер кримінального явища, що розглядається нами, повинен відповідним чином визначати політику дії на нього, умови й чинники, сприяючі його розвитку. При цьому, як нам уявляється, акцент лише на кримінально-правових заходах буде в сучасних умовах недостатнім. Про це свідчить і наш вітчизняний досвід, і аналогічний досвід західних держав. Отже, потрібні нові підходи до використання фінансових, моральних і інших чинників для підвищення ефективності соціального контролю по нейтралізації економічної злочинності.

Висновки. Потрібно зазначити, що вплив економічної злочинності на економічну безпеку підприємств АПК не є однобічним. Економічна безпека, а точніше її стан, зі свого боку впливає на економічну злочинність. Захищеність легальних економічних відносин в Україні є недостатньою, а посилення економічної безпеки агропромислових підприємств, безумовно, позитивно вплине на стан боротьби з економічною злочинністю.

Для цього потрібен цілий комплекс заходів державно-правового, еко-

номічного, управлінського і іншого характеру. У числі найбільш важливих його складових можуть бути названі наступні:

- підвищення ефективності захисту усіх форм власності;
- зниження податкового тягара;
- вдосконалення економічного законодавства, з тим щоб законна діяльність стала економічно вигідніша за незаконну;
- посилення карної відповідальності за економічні і корупційні злочини;
- посилення правової пропаганди економічного і кримінального законодавства;
- необхідно зробити дієвою систему контролю за використанням бюджетних коштів;
- розробити науково обґрунтовану концепцію створення в Україні єдиної багаторівневої системи управління щодо запобігання та протидії злочинам в аграрному секторі економіки;
- розробити нове концептуальне уявлення про економічну безпеку, яке повинне відповідним чином визначати і політику забезпечення безпеки економіки країни, продовольчої безпеки, і безпеки України в цілому.

Саме це дозволить створити сприятливі умови для підвищення економічної ефективності агропромислових підприємств, крім того, збільшить рівень продовольчого самозабезпечення і продовольчої безпеки.

Список використаних джерел

1. Довідка про злочини економічної спрямованості, виявлені на підприємствах, в установах, організаціях сільського господарства, та осіб, які їх вчинили, за 2000-2006 рр. / Департамент інформаційних технологій МВС України. — К., 2006.

2. Сюрвачик В. Г. Запобігання корисливим злочинам в аграрному секторі економіки України : автореф. дис. канд. юр. наук. : ???.07. / В. Г. Сюрвачик. — Режим доступу: mydisser.com/files/98874983.doc. — Дата доступу : 19.11.13.

3. Борута П. М., Марценко Є. В. "Тіньова" економіка та її вплив на криміногенну ситуацію в Україні: оцінка, тенденції, проблеми / П. М. Борута, Є. В. Марценко // Наук.-практ. журн. "Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)". — 2002. — № 6. — С. 91—99.

4. Васев С. В. Влияние экономических преступлений на экономическую безопасность предприятий АПК на примере Пермского края / С. В. Васев, Н. А. Светлакова // Аграрный вестник Урала. — №12 (66). — 2009. — С. 14—16.

СУЩНОСТЬ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Святохо Н.В., к.э.н., доцент,
Борей В.В., студент гр. МЕН-401,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Примечательная особенность нынешнего периода – переход от индустриального общества к информационному, в котором информация выступает одним из важнейших факторов производства и экономического роста субъектов хозяйствования.

Информация (от лат. informatio – "разъяснение, изложение, осведомлённость") – сведения о чём-либо, независимо от формы их представления.

Информация, которая функционирует на предприятии, может быть классифицирована следующим образом:

- по роли в процессе управления (аналитическая, прогнозная, отчетная, научная, нормативная);
- по качеству (достоверная, ложная и т. д.);
- по возможности использования (необходимая, достаточная, избыточная);
- по степени обновляемости (постоянная, переменная);
- по видам деятельности предприятия (экономическая, управленческая, социальная, технологическая);
- по источникам возникновения (внутриорганизационная, внешняя);
- по времени поступления (периодическая, постоянная, случайная) и т.д.

Особое место отводится информационным ресурсам в условиях рыночной экономики, где важнейшим фактором выступает конкуренция. Побеждает тот, кто лучше, качественнее, дешевле и оперативнее производит и продает. В сущности, это универсальное правило рынка. И в этих условиях основным выступает правило: кто владеет информацией, тот владеет миром. Вследствие вышесказанного, актуальной становится защита информации как важнейшего организационного ресурса от разнообразных угроз (например, неправомерного овладения ею).

В отечественных научных исследованиях, относящихся к началу 90-х гг., информационная безопасность (ИБ) отождествлялась с экономической безопасностью предприятия и определялась как ее важнейшая часть.

Понятие ИБ рассматривается в нескольких аспектах.

В широком смысле ИБ – это состояние защищенности информационной среды общества, обеспечивающее ее формирование, использование и развитие в интересах граждан, организаций, государства. Под информаци-

онной средой понимают сферу деятельности субъектов, связанную с созданием, преобразованием и потреблением информации.

Под ИБ понимается состояние защищенности потребностей личности, общества и государства в информации, при котором обеспечивается их существование и прогрессивное развитие независимо от наличия внутренних и внешних информационных угроз.

ИБ – многогранная, многомерная область деятельности, в которой успех может принести только систематический, комплексный подход.

Спектр интересов субъектов, связанных с использованием информации, можно разделить на следующие категории: обеспечение доступности, целостности и конфиденциальности инфоресурсов и поддерживающей инфраструктуры.

Доступность – это возможность за приемлемое время получить требуемую информационную услугу. Под целостностью подразумевается актуальность информации, ее защищенность от разрушения и несанкционированного изменения. Наконец, конфиденциальность – это защита от несанкционированного доступа к информации.

Для стабильной и эффективной работы предприятия необходимо грамотное обеспечение информационной безопасности на разных уровнях.

Традиционные мероприятия по обеспечению ИБ подразделяются на технические и организационные.

К техническим мерам можно отнести защиту от несанкционированного доступа к системе, резервирование особо важных компьютерных подсистем, организацию вычислительных сетей с возможностью перераспределения ресурсов в случае нарушения работоспособности отдельных звеньев, установку оборудования обнаружения и тушения пожара, оборудования обнаружения воды, принятие конструктивных мер защиты от хищений, саботажа, диверсий, взрывов, установку резервных систем электропитания, оснащение помещений замками, установку сигнализации и многое другое.

К организационным мерам можно отнести охрану серверов, тщательный подбор персонала, исключение случаев ведения особо важных работ только одним человеком, наличие плана восстановления работоспособности сервера после выхода его из строя, универсальность средств защиты от всех пользователей (включая высшее руководство). Также к организационным мерам необходимо отнести наличие развитой системы мотивации, т.к. персонал является основным источником утечки информации и без эффективной системы поощрения вероятность потери данных более велика.

Предприятия – наиболее многочисленные структуры, в которых создается наибольший объем (количество) информации, содержащей государственную и конфиденциальную тайну. В них проводится конкретная и разнообразная работа по защите информации. Система ИБ предприятия должна базироваться на следующих принципах:

Профилактика возможных угроз. Необходимо своевременное выявление возможных угроз безопасности предприятия, анализ которых позволит

разработать соответствующие профилактические меры.

Законность. Меры по обеспечению безопасности разрабатываются на основе и в рамках действующих правовых актов. Локальные правовые акты предприятия не должны противоречить законам и подзаконным актам.

Комплексное использование сил и средств. Для обеспечения безопасности используются все имеющиеся в распоряжении предприятия силы и средства. Каждый сотрудник должен, в рамках своей компетенции, участвовать в обеспечении безопасности предприятия. Организационной формой комплексного использования сил и средств является программа (план работ) обеспечения безопасности предприятия.

Координация и взаимодействие внутри и вне предприятия. Меры противодействия угрозам осуществляются на основе взаимодействия и координации усилий всех подразделений, служб предприятия, а также установления необходимых контактов с внешними организациями, способными оказать необходимое содействие в обеспечении безопасности предприятия. Организовать координацию и взаимодействие внутри и вне предприятия может служба безопасности (СБ) предприятия (либо руководитель предприятия, если СБ в организации нет).

Сочетание гласности с секретностью. Доведение информации до сведения персонала предприятия и общественности в допустимых пределах мер безопасности выполняет важнейшую роль – предотвращение потенциальных и реальных угроз.

Компетентность. Сотрудники должны решать вопросы обеспечения безопасности на профессиональном уровне, а в необходимых случаях специализироваться по основным его направлениям.

Экономическая целесообразность. Финансовые затраты на обеспечение безопасности не должны превышать тот оптимальный уровень, при котором теряется экономический смысл их применения.

Плановая основа деятельности. Деятельность по обеспечению ИБ должна строиться на основе комплексной программы обеспечения безопасности предприятия, подпрограмм обеспечения безопасности по основным видам его деятельности (экономическая, научно – техническая, экологическая, технологическая и т. д.) и разрабатываемых для их исполнения планов работы подразделений предприятия и отдельных сотрудников.

Системность. Этот принцип предполагает учет всех факторов, оказывающих влияние на информационную безопасность предприятия, включение в деятельность по ее обеспечению всех сотрудников, использование всех сил и средств.

Список использованных источников

1. Березюк Л. П. Организационное обеспечение информационной безопасности : учеб. пособие / Л. П. Березюк. — Хабаровск : Изд. ДВГУПС, 2008. — 188 с.

2. Игнатьев В. А. Информационная безопасность современного коммерческого предприятия : монография / В. А. Игнатьев. — Старый Оскол : ООО "ТНТ", 2005. — 448 с.

УДК 658:004.056

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Тімаєв Р.А., викладач-стажист,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Введення. Швидкі темпи інформатизації сучасного суспільства, в якому одним з основних видів економічної діяльності є виробництво, зберігання, переробка та реалізація інформації у вигляді знань, супроводжуються низкою проблем, які вимагають оперативного вирішення.

У процесі комерціалізації знань і технологій досить актуальним є швидке виявлення проблем, пов'язаних з забезпечення інформаційно-економічної безпеки підприємства, яке займається даним видом діяльності.

Мета дослідження полягає у виявленні основних проблем, пов'язаних із забезпеченням інформаційно-економічної безпеки підприємства в умовах динамічного розвитку ринку.

Відповідно з визначеною метою дослідження, поставлені такі завдання:

- Згрупувати основні проблеми інформаційно-економічної безпеки підприємства;
- Запропонувати комплекс заходів, спрямований на попередження можливих проблем, пов'язаних з порушенням інформаційно-економічної безпеки підприємства.

Основна частина. Аналіз сучасної наукової літератури показав, що за останні два десятиліття істотно зріс інтерес до економічних аспектів інформаційної безпеки. Це обумовлено не тільки збільшенням витрат на забезпечення захисту конфіденційної інформації, які відзначаються повсюдно, але і необхідністю подання економічних викладок для роз'яснення важливості та доцільності вкладень в інформаційну безпеку для існуючого бізнесу [1]. Також з метою мінімізації можливих збитків важливо усвідомлювати які проблеми можуть виникнути в процесі організації системи інформаційної безпеки на підприємстві.

На сьогоднішній день практично вся комерційна інформація, бухгалтерські дані, фінансова звітність, клієнтські бази даних, договору, плани і стратегія розвитку підприємства, зберігаються на серверах підприємства в електронному вигляді і більшість документів не дублюються на паперових

носіях. У таких умовах інформаційна безпека передбачає систему заходів, які покликані забезпечити надійний захист серверів і робочих станцій від збоїв і поломок, тим самим гарантуючи повноту даних, а також, умова того, що дані не були змінені при виконанні операції, пов'язаних з передачею, зберіганням або поданням [2].

Підхід до забезпечення цілісності даних, повинен бути заснований на:

- постійному контролю стану мережі та обладнання;
- аналізі потенційних загроз, здатному вчасно виявити найбільш уразливі місця апаратно-мережевої інфраструктури інформаційної системи підприємства.

Застосовуючи даний підхід можна істотно знизити технічні ризики можливого порушення цілісності даних.

Конкурентоспроможність і економічна безпека підприємства безпосередньо залежить від забезпечення конфіденційності цінної комерційної інформації, особливо це актуально для підприємств, діяльність яких базується на унікальних новаторських ідеях. Основними проблемами в цьому напрямку є:

- промислове шпигунство;
- хакерські атаки;
- витік інформації з вини працівників.

Таким чином, проблеми забезпечення конфіденційності даних пов'язані як із зовнішніми, так і з внутрішніми загрозами.

Доступ до інформації легітимним користувачам необхідно надавати таким чином, щоб вони могли виконувати тільки строго певні операції з даними. При використанні інформаційних систем, доступ до бізнес-об'єктів повинен базуватися на моделі RBAC (Role Based Access Control, управління доступом на основі ролей), в якій права доступу суб'єктів системи групуються з урахуванням специфіки їх застосування, утворюючи ролі [3]. Правильне розділення права доступу користувачів до інформації суттєво підвищує рівень інформаційно-економічної безпеки підприємства.

Висновки. Підводячи підсумок всьому вищесказаному можна зробити висновок про те, що основні проблеми економіко-інформаційної безпеки можна згрупувати в три основні групи:

- Забезпечення цілісності даних;
- Захист конфіденційної інформації;
- Надання доступу легітимним користувачам .

Для попередження виникнення вищеперелічених проблем необхідно постійно контролювати електронний та паперовий документообіг, проводити періодичну діагностику і тестування програмного і апаратного забезпечення, а також використовувати сучасні методи захисту інформації від загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Список використаних джерел

1. Охрименко С. А. Экономика информационной безопасности / С. А. Охрименко, С. А. Тутунару, К. Ф. Склифос // Cyber Safety Unit. — Режим доступа : <http://cybersafetyunit.com/ekonomika-informatsionnoy-bezopasnosti>. — Дата доступа : 09.11.2013.
2. Информационная безопасность: основные проблемы // Простые технологии. — Режим доступа : <http://www.easy-tech.ru/articles/informatsionnaya-bezopasnost-osnovnye-problemy>. — Дата доступа : 10.11.2013.
3. Управление доступом на основе ролей // Википедия. — Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_доступом_на_основе_ролей. — Дата доступа : 10.11.2013.

УДК 004.658

КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фокина Н.А., к.э.н., доцент,
Гладков А.П., ассистент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Введение. К сфере управленческой деятельности любого предприятия относится принятие решений относительно распределения материальных, финансовых и людских ресурсов с целью обеспечения его эффективного функционирования. Эти решения требуют информационной поддержки. От доступности, целостности информации и степени соблюдения ее конфиденциальности во многом зависит эффективность управленческих решений. Поэтому многими экономистами предприятие рассматривается как информационная сфера (ИС), а информационная безопасность (ИБ) признается важной составляющей экономической безопасности предприятия. Знание возможных угроз ИБ, а также уязвимых мест защиты, необходимо для выбора наиболее оптимальных средств обеспечения информационно-экономической безопасности предприятия.

Цель исследования – изучить факторы и предложить классификацию угроз информационной безопасности предприятия.

Результаты исследования. Современные исследователи ИС предприятия рассматривают как совокупность двух составляющих: информационно-технической и информационно-естественной (человек). В рамках локального уровня чаще всего изучаются проблемы IT-безопасности [1,2,3].

При этом практически не уделяется внимание информационно-естественной составляющей ИС предприятия, не смотря на то, что любая экономическая деятельность является, в первую очередь, деятельностью человека. В табл. 1. представлена классификация локальных угроз ИБ предприятия по источнику возникновения угрозы (с учетом человеческого фактора) и по компоненту ИС.

Таблица 1

Классификация локальных угроз ИБ по компоненту ИС и источнику возникновения угрозы

Угроза	Источник	Описание угрозы	Компонент ИС	Описание влияния угрозы на компонент ИС
1	2	3	4	5
Технический фактор				
Сбои в работе или отказ поддерживающей инфраструктуры (ПИ).	Элементы поддерживающей инфраструктуры	Нарушения работы линий связи и коммунальной инфраструктуры предприятия или объектов, связанных с ней	Аппаратура, данные, программы Человек	Сбой работы аппаратуры и программно-информационного комплекса вследствие нарушения работы ПИ. Отсутствие условий для выполнения служебных обязанностей
Неисправность технических средств автоматизированной информационной системы (АИС)	Комплекс технических средств (АИС)	Сбои в работе, вывод из рабочего состояния одной или нескольких составляющих комплекса технических средств АИС	Человек Аппаратура, данные, программы	Невозможность выполнять служебные обязанности из-за ограничения или отсутствия доступа к средствам хранения, обработки и передачи информации Ограничение или невозможность работы одной или нескольких составляющих комплекса технических средств автоматизированной информационной системы, (а также программно-информационного комплекса) в результате некорректной работы или вывода из строя других составляющих

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Человеческий фактор				
Неумышленные ошибки и некомпетентные действия сотрудников или лиц сторонних организаций, оказывающих влияние на компоненты ИС.	Человек (сотрудники, лица, разрабатывающие и обслуживающие информационные системы, сотрудники организаций инфраструктуры)	Безграмотность и небрежность в работе.	Программы Данные Человек	Ошибки и некомпетентные действия программистов, системных администраторов и других лиц, разрабатывающих и (или) обслуживающих информационные системы (ошибки в программном коде, создание мест уязвимости информации, ошибки конфигурирования системы ...) Ошибки и некомпетентные действия операторов и сотрудников, использующих информационные системы (ввод ошибочных данных, пропуск данных, неумелое использование программного комплекса...), а так же сотрудников, работающих с печатными носителями информации. Предоставление начальнику или другим сотрудникам информации, не соответствующей действительности (ложная, частично искаженная); моменту времени (теряет актуальность); полноте и полезности (не достаточна для принятия решения или не имеет ценности). Непредумышленное разглашение конфиденциальной или личной информации сторонним лицам.
Преднамеренные действия сотрудников или лиц внешней среды (например, конкурентов)	Человек (сотрудники, конкуренты)	Действия сотрудника или сторонних лиц, которые могут принести урон предприятию (месть; кража или подлог информации; участие в коммерческом шпионаже ...).	Человек Данные Программы Аппаратура	Подкуп или сговор с другими сотрудниками Кража или перехват данных; разглашение конфиденциальной информации; ввод заведомо ложных данных, модификация, удаление части или всей совокупности данных Внедрение вредоносного ПО (вирусы, черви, логические бомбы), реализация действий, приводящих к частичной или полной неработоспособности ПО Порча оборудования

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
			Поддерживающая инфраструктура	Воздействие на работу систем связи и коммунальной инфраструктуры предприятия
Форс-мажорный фактор				
Негативные воздействия форс-мажорных обстоятельств	Силы природы и события, воспринимаемые как стихийные бедствия	Разрушения или сбои в работе предприятия или компонентов ИС в результате воздействия сил природы (грозы, землетрясения, наводнения ...) и событий, воспринимаемые как стихийные бедствия (пожары, ураганы ...)	Человек Аппаратура Данные Поддерживающая инфраструктура	Негативное влияние на здоровье человека или создание условий, непригодных для исполнения обязанностей Сбои в работе, частичная или полная поломка (утрата) оборудования. Потеря, модификация части или всей совокупности данных. Перебои или выход из строя систем связи и коммунальной инфраструктуры предприятия

Выводы. Угрозы ИБ разнообразны и могут быть вызваны множеством причин. Важно не только проводить их мониторинг, но и рассчитывать окно опасности, а так же размер ожидаемого ущерба от действия угроз. Окно опасности – это промежуток времени от момента, когда появляется возможность использовать слабое место, и до момента, когда пробел ликвидируется. Чем больше окно опасности, тем больше вероятность реализации угрозы. В условиях ограниченности средств окно опасности и размер возможного ущерба являются основными критериями при выборе направлений обеспечения ИБ предприятия.

Список использованных источников

1. Галатенко В. А. Основы информационной безопасности: курс лекций : [учебное пособие] / В. А. Галатенко. — М. : ИНТУИТ.РУ. — 2006. — 208 с.
2. Березюк Л. П. Организационное обеспечение информационной безопасности / Л. П. Березюк. — Хабаровск : Изд-во ДВГУП. — 2008. — 188 с.

3. Мельников В. П. Информационная безопасность и защита информации / В. П. Мельников, С. А. Клейменов, А. М. Петраков. — М. : Издательский центр "Академия", 2008. — 336 с.

УДК 658.15:005.934

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Яртим І.А., аспірант,
Комарков Д.В., аспірант,
Харківський національний економічний
університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

Забезпечення умов розвитку промислових підприємства сьогодні ґрунтується на безпеці його економічної діяльності на всіх її рівнях: держави, регіону, галузі і власне підприємства. Важливу роль в процесі забезпечення економічної безпеки розвитку відіграє процес оцінки її рівня. Тому побудова системи оцінки економічної безпеки та створення умов для її забезпечення є одним з найбільш актуальних напрямів сучасної економічної науки.

Метою дослідження є формування організаційного забезпечення оцінки економічної безпеки розвитку промислових підприємств Харківського регіону.

Система оцінки економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності є сукупністю взаємопов'язаних внутрішніх суб'єктів її, що мають матеріально-технічні ресурси та технології і використовують їх з метою своєчасного виявлення і запобігання як зовнішніх, так і внутрішніх загроз діяльності підприємства і досягнення цілей бізнесу. Такий підхід передбачає включення до системи оцінки економічної безпеки потенціалу всіх структурних підрозділів підприємства при організуючій, координуючій, плануючій та інформаційно-забезпечуючій ролі його штатного підрозділу економічної безпеки.

Результати та ефективність оцінювання економічної безпеки багато в чому залежать від ефективності роботи штатного підрозділу економічної безпеки. Підрозділ економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності — це структурний підрозділ, що підпорядковується безпосередньо першому керівнику (власнику) та організує в взаємодії з іншими структурними підрозділами, а також зовнішніми суб'єктами державної та недержавної системи безпеки вирішення задач з попередження, зниження рівня і протидії загрозам та ризикам і тим самим створює умови для стійкого функціонування та розвитку суб'єкту господарської діяльності [1, с. 89].

Вивчаючи діяльність машинобудівних підприємств Харківського регі-

ону, у розрізі організаційної системи управління підприємством, було встановлено, що спеціального структурного підрозділу, на який покладено функції оцінки економічної безпеки, у них не має (за винятком деяких з них). Всю аналітичну роботу виконують відділи економічного аналізу. Однак серед функціональних обов'язків їх працівників не виділено функцій аналізу та оцінки економічної безпеки. Це пояснюється тим, що до 2004 р. вся проблема безпеки підприємства розглядалася як наявність адміністративного ресурсу, який сприяв захисту від силових погроз. Проте у світлі загальної економічної ситуації став зрозумілим явний недолік такого підходу. Велика кількість суб'єктів господарювання стала приділяти увагу економічній безпеці та питанням її забезпечення, однак є й такі, що на сьогодні не встигли сформувати свою систему забезпечення економічної безпеки.

Тому для досліджуваних підприємств доцільним є створення зазначеного підрозділу економічної безпеки. Основними сферами діяльності цього підрозділу буде внутрішнє та зовнішнє середовище, де формуються основні небезпеки та загрози діяльності підприємства (рис. 1) [1, с. 89]. У внутрішньому середовищі головна увага повинна приділятися структурним підрозділам, а в зовнішньому всім факторам загроз, що негативно впливають на діяльність підприємства чи можуть впливати в перспективі.

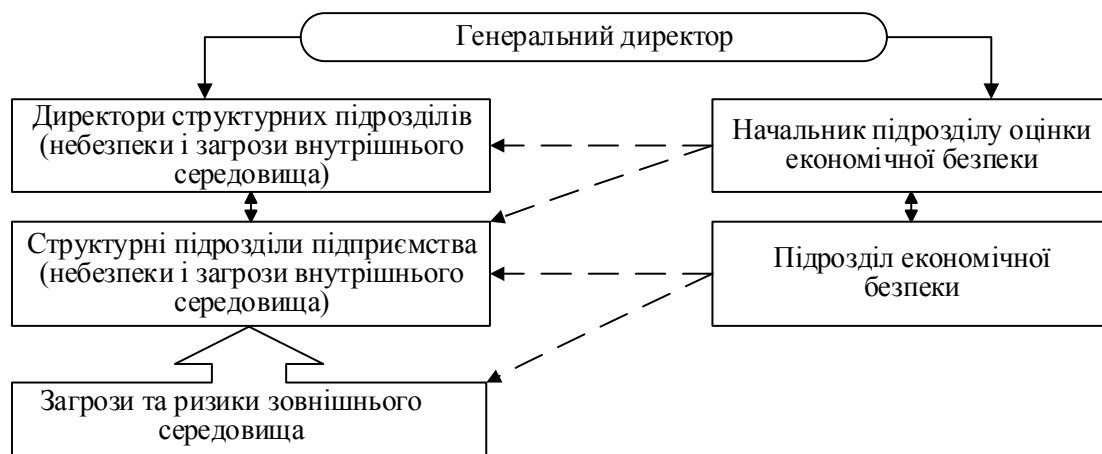


Рис. 1. Основні напрями діяльності підрозділу економічної безпеки

Підрозділ економічної безпеки повинен вирішувати такі задачі:

- інформаційно-аналітичне забезпечення (підготовка аналітичних записок, довідок та рекомендацій керівництву для прийняття рішення щодо розвитку діяльності підприємства; визначення міри достовірності інформації про позитивні та негативні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, що використовується керівництвом для розробки стратегії та здійснення стратегічного управління; цілеспрямований пошук та отримання інформації необхідної для прийняття правильних рішень в виробничій сфері);
- моніторинг процесів внутрішнього та зовнішнього середовища з ме-

тою своєчасної ідентифікації реальних і потенційних загроз розвитку, проведення контролю за критичними ситуаціями, що виникають на підприємстві та довкола нього, а також аналіз усіх факторів економічної безпеки;

– планування діяльності з забезпечення економічної безпеки підприємства тощо [3].

Враховуючи особливості організаційної структури машинобудівних підприємств підрозділ економічної безпеки доцільно створювати у формі сектору. По-перше, це не "обтяжує" структуру витрат підприємств, а по-друге, витрати на його створення можна покрити за рахунок нерозподіленого прибутку. Окрім того, використання такої організаційної форми підрозділу не порушує загальну організаційну структуру управління. У разі ефективності діяльності такого підрозділу його штат можна розширювати або реорганізовувати. Враховуючи умови функціонування промислових підприємств, на перших етапах є висока ймовірність того, що діяльність сформованого сектору не буде приносити прибутків, однак і збиток, пов'язаний з його діяльністю, може бути покритий за рахунок вільних коштів підприємств.

Сектор оцінки економічної безпеки очолює начальник сектору, що підпорядковується генеральному директору підприємства. Даний структурний підрозділ складається з спеціалістів в різних областях забезпечення безпеки (аналітики, спеціалісти з захисту інформації, спеціалісти з технічних засобів забезпечення безпеки і т.д.). Структура рекомендованого сектору економічної безпеки представлена на рис. 2.

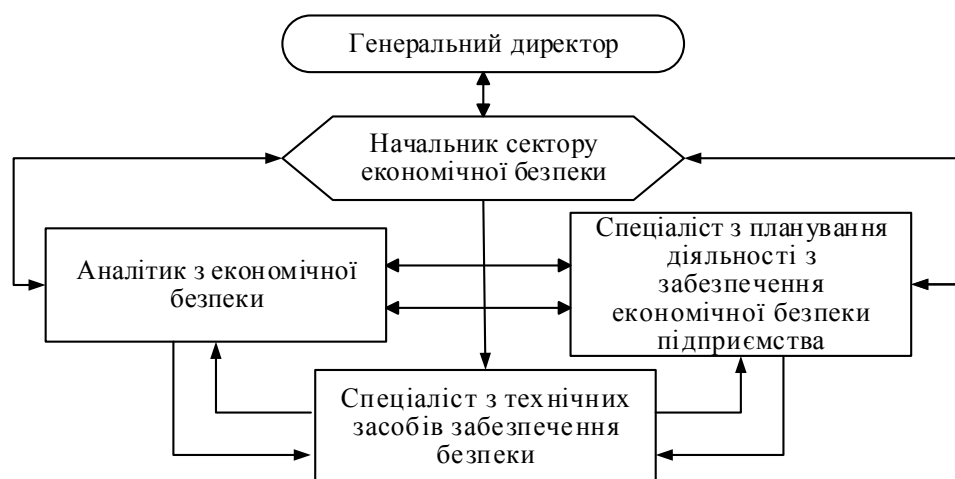


Рис. 2. Структура сектору оцінки економічної безпеки промислового підприємства

Однак при побудові та організації діяльності системи оцінки економічної безпеки необхідно вирішити ряд проблем. Одна з них пов'язана організацією взаємодії її суб'єктів.

Взаємодія завжди була і залишається найбільш важливим та складним

елементом системи оцінки економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання. Це обумовлено тим, що для забезпечення ефективного оцінювання економічної безпеки необхідно налагодити тісний взаємозв'язок підрозділу економічної безпеки з усіма іншими його структурними підрозділами. Це дозволяє повною мірою і комплексно використовувати усі власні ресурси підприємства для протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам та ризикам, у тому числі для забезпечення оптимізації виробничих витрат [2].

Для того, щоб забезпечити ефективну взаємодію суб'єктів економічної безпеки машинобудівних підприємств необхідно створити ефективний механізм такої взаємодії. В першу чергу, такий механізм буде проявлятися шляхом формальних та неформальних відносин, що виникатимуть між сектором економічної безпеки та іншими суб'єктами підприємства в період підготовки та проведення спільних заходів з протидії загрозам діяльності підприємства.

Аналіз організаційної структури машинобудівних підприємств Харківського регіону показав, що усі вони мають спеціалістів різних областей, які входять до складу відповідних структурних підрозділів та підпорядковуються різним посадовим особам. Це значно ускладнює ефективне використання інтелектуального потенціалу, досвіду, знань та вмінь різнопрофільних спеціалістів в системі оцінки економічної безпеки підприємства. Тому з метою ефективного протистояння реально існуючим та потенціальним загрозам, а також раціонального використання усіх власних ресурсів підприємства необхідно в доповнення сектору економічної безпеки створити на базі існуючих структурних підрозділів матричну систему організації оцінки економічної безпеки. Модель такої системи наведено в табл. 1. Це дозволить розподілити функції в системі оцінки економічної безпеки між різними структурними підрозділами з урахуванням наявності у них відповідних спеціалістів.

Визначне місце в наведеній матричній системі оцінки економічної безпеки відводиться обліково-аналітичній діяльності структурних підрозділів підприємства. Головною метою здійснення такої діяльності в системі економічної безпеки є максимально повне забезпечення своєчасною та достовірною інформацією керівництва підприємства для прийняття ним управлінських рішень відносно недопущення (попередження) впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на фінансовий стан підприємства [1, с. 183]

У підсумку взаємодія сектору економічної безпеки з іншими структурними підрозділами підприємств дозволить вирішити декілька важливих задач:

- створити сучасну ефективну систему оцінки економічної безпеки підприємства;
- повною мірою використовувати потенціал усіх структурних підрозділів в системі оцінки економічної безпеки підприємства;
- досягти зниження витрат на утримання штатного підрозділу з оцінки економічної безпеки за рахунок оптимізації його структури і штату.

Запропоноване організаційне забезпечення оцінки економічної безпеки розвитку машинобудівних підприємств дає можливість підприємствам раціонально використовувати наявні ресурси для забезпечення належного рівня економічної безпеки, що відповідатиме умовам його функціонування. Правильно та своєчасно проведена оцінка наявного та потенційного стану безпеки підприємства дає можливість акумулювати кошти або вчасно їх перерозподіляти. Окрім того, ефективно функціонуюча система оцінки сприятиме підвищенню інтенсивності процесів розвитку підприємств, що зміцнить їх конкурентні позиції на ринку машинобудування як України, так і експортні можливості підприємств, які напряду впливає на рівень їх прибутків.

Таблиця 1

**Матрична система організації оцінки
економічної безпеки розвитку промислового підприємства**

Задачі та функції, що виконуються структурними підрозділами підприємства в системі оцінки його економічної безпеки	Структурний підрозділ підприємства									
	Сектор оцінки економічної безпеки	Бухгалтерія	Відділ економічного аналізу	Фінансовий відділ	Відділ збуту готової продукції	Відділ кадрів	Основне виробництво	Технічні відділи	Відділ охорони праці	Юридичний відділ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Розробка і реалізація системи оцінки економічної безпеки	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Оцінка стану економічної безпеки	+									
Аналіз втрат підприємства та прогнозування витрат	+	+	+	+			+	+		
Облік, аналіз та оцінка використання технічних та матеріальних ресурсів, модернізації технічного оснащення та технологій виробництва	+	+	+				+	+		
Моніторинг якісних і кількісних змін інтелектуально-кадрового потенціалу	+	+	+	+		+			+	+
Забезпечення безпечних умов праці						+			+	+

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Моніторинг та оцінка діяльності конкурентів, небезпек та загроз на ринку (у сегменті)	+		+	+	+					
Моніторинг та оцінка діяльності контрагентів	+	+		+	+					+

Список використаних джерел

1. Гнілицька Л. В. Теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності: монографія / Л. В. Гнілицька, А. І. Захаров, П. Я. Пригунов. — К. : Дорадо-Друк, 2011. — 290 с.

2. Філіппова С. В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства / С. В. Філіппова, О. С. Дашковський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. — 2012. — № 2 (3). — С. 17—21. — Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>. — Дата доступу : 15.11.2013.

3. Франчук В. І. Концептуальний підхід до забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання / В.І. Франчук // Науково-технічний збірник "Комунальне господарство міст". Серія: Економічні науки. — 2013. — № 108 — С. 271-279.

УДК 005.33:332.142.6

АНАЛИЗ МЕТОДИК И ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ячменев А.Е., аспирант,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Вопросам экономической, экологической и эколого-экономической безопасности посвящены труды многих ученых. Как правило, для определения уровня эколого-экономической безопасности того или иного субъекта рыночной экономики используется критериальный подход. Такой подход содержит определенный набор показателей, который разрабатывается с учетом конкретной ситуации. Эти показатели должны быть комплексными, взаимосогласованными, так как само понятие "эколого-экономическая безопасность" является комплексным и сложным. Сложность заключается в том, что эти показатели должны адекватно описать эколого-экономическая безопасность субъекта, по количеству должны быть оптимальными и не

дублировать друг друга. Сам процесс оценки дает возможность получить интегральный показатель уровня эколого-экономической безопасности того или иного исследуемого субъекта. Практика показывает, что ученые при формировании системы показателей используют разные подходы: одни основываются на принципах сбалансированной системы показателей Р. Нортона и Д. Каплана, другие формируют простой набор показателей по принципу необходимого и достаточного, третьи – пытаются доказать эмпирически правильность своего подхода. Разным был и поход к процессу оценки.

Исследования последних лет показало, что наиболее часто используется критериальная характеристика экономической безопасности, которая более глубоко проработана такими учеными как: Т. Агаповой, Е. Бухвальд, Н. Гловацкой, С. Лазуренко, С. Глазьевым, К. Ефремовым, Е. Георгадзе, А. Илларионовым, Н. Кремлевым, В. Федоровым, М. Сергеевым, С. Лыкшиным, А. Свиначенко.

Более широкое распространение, в том числе и в официальных документах, получили показатели экономической безопасности, предложенные С. Глазьевым. А. Илларионовым предложены показатели экономической безопасности в сравнении со среднемировыми аналогичными показателями.

По сути, система показателей-индикаторов экономической безопасности включает в себя показатели:

- оценки ресурсного потенциала и возможности его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов, капитала, труда;
- конкурентоспособность экономики;
- целостности территории и экономического пространства;
- суверенитета;
- независимости и возможности противостояния внешним угрозам;
- социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения конфликтов.

В системе динамических характеристик мониторинга развития экономической безопасности выделяют группу общих показателей для страны, свидетельствующих о степени устойчивости ее экономики, наличии или отсутствии угроз ее интересам и оценочные параметры региональной динамики экономического развития. К группе общих экономических показателей С. Лыкшин и А. Свиначенко относят: уровень и качество жизни; темп инфляции; уровень безработицы; экономический рост; дефицит бюджета; имплементация в мировую экономику; воздействие "теневой экономики"; структуру собственности; налоговую систему; развитие рыночных структур.

Достаточно подробно проработана система основных показателей экономической безопасности регионального уровня в работах авторов В. Возняк, Т. Акимов, В. Вернадский. Для всесторонней характеристики причин и последствий региональных кризисных ситуаций анализ проводится по таким критериям: производственный потенциал; занятость населения; уровень жизни населения; правопорядок; бюджетная и финансовая сфера;

научно-технический потенциал; окружающая природная среда; демографические процессы.

На региональном уровне могут быть использованы и другие показатели экономической безопасности: доходы населения; уровень розничных цен; количество беженцев, эмигрантов и др.; удельный вес региона в ВВП страны; платежный баланс региона; сальдо экспорта-импорта, уровень безработицы, социальная активность населения, криминогенная обстановка, демографическая ситуация в регионе, производственный потенциал, инвестиционный климат. Подобные показатели, получающие количественное выражение, позволяют заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по ее предупреждению.

Наиболее обоснованная система критериев экологической безопасности предлагается исследователями Т. А. Акимовой, В. В. Батоняном, О. В. Моисеенковым, В. В. Хаскиным. Основным критерием экологической безопасности для территориальных природных комплексов, включая и административные образования, они выделяют уровень эколого-экономического, или природно-производственного паритета, то есть степени соответствия общей техногенной нагрузки на территорию ее экологической техноёмкости – предельной выносливости по отношению к повреждающим техногенным воздействиям.

Главным критерием экологической безопасности человека является сохранение здоровья и нормальной жизнедеятельности. Для измерения степени экологической безопасности человека могут быть использованы показатели типа средняя продолжительность жизни, коэффициенты заболеваемости и смертности, коэффициент рождаемости и другие показатели, характеризующие здоровье населения и качество жизни людей. Вместе с тем, показатели отклонений состояния окружающей среды от нормативов также могут быть использованы при измерении степени эколого-экономической безопасности.

Также интересен комплексный подход к оценке системы эколого-экономической безопасности авторов Е. Бухвальда, Н. Гловацкой, С. Лазуренко. Они выделяют показатели:

- экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);

- природно-ресурсного, производственного, научно-технического потенциалов страны;

- динамичности и адаптивности хозяйственного механизма, а также его зависимости от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутреннюю и внешнюю задолженность);

- качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными блага-

ми и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды и т.д.).

Учитывая особенности рекреационных территории и их социальной значимости, мы сегодня должны при формировании системы показателей для оценки уровня эколого-экономической безопасности обязательно включить показатели, которые описывают социальное состояние и территории и страны в целом.

Список использованных источников

1. Малков А. Концепция безопасности, основанной на свободе / А. Малков. — Режим доступа : <http://forum.1labi.com/viewtopic>. — Дата доступа : 15.10.2013.

2. Соглашение Правительств государств-членов Евразийского экономического сообщества от 25.01.2008 (ред. от 19.05.2011) "О проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер"

3. Федоров В. В. Политический словарь нашего времени / В. В. Федоров — М. : ЦСП, 2006. — 456 с.

4. Большеротов А. Л. Система оценки экологической безопасности строительства / А. Л. Большеротов — М. : Изд-во Ассоциации строительных вузов, 2010. — 216 с.

5. Хоружая Т. А. Оценка экологической опасности / Т. А. Хоружая — М. : "Книга сервис", 2002. — 208 с.

6. Фісуненко П. А., Нагорний В. В., Левченко В. Ф. Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства / П. А. Фісуненко, В. В. Нагорний, В. Ф. Левченко // Економічний простір. — 2008. — № 20/1 — с. 139—144.

7. Хлобыстов Е. Региональное эколого-экономическое моделирование производства / Е. Хлобыстов // Бизнес-Информ. — 1998. — № 6. — С. 25—27

УДК 330.1

ВИЗНАЧЕННЯ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФАКТОРНИМИ І РЕЗУЛЬТАТИВНИМИ ПОКАЗНИКАМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ячменьова В.М., д.е.н., професор,
Деревянко М.Ю., студент гр. МОА-531-д,
Національна академія природоохоронного і
курортного будівництва, м. Сімферополь

Введення. Актуальність проблеми еколого-економічної безпеки підп-

приємств курортних територій зумовлена тим, що на сьогоднішній день величезну роль у забезпеченні безпеки будь-яких підприємств відіграє правильне співвідношення екологічної та економічної складової. Особливо важливо дослідження еколого-економічної безпеки для підприємств курортних територій, де екологічний фактор є курортоутворюючим. Раніше питання екології та економіки розглядалися окремо. Екологія вважалась стримуючим фактором розвитку економіки або її наслідком. Відносно недавно в світовому співтоваристві стала бутувати думка, що ресурси не нескінченні і рано чи пізно настане час, коли вони зникнуть. Що стосується курортів як територій, то нераціональне використання рекреаційних ресурсів може призвести до того, що зникнуть ті курортоутворюючі фактори, які дозволяють відносити його до такої категорії як курорт. Наявність екологічних обмежень для різних підприємств, у тому числі і підприємств курортних територій, можна розглядати з кількох сторін. З одного боку, це стримуючий фактор. Він не дозволяє підприємству порушувати вимоги екологічних законів, що стосуються впливу на навколишнє природне середовище та використання ресурсів. З іншого боку, дотримання екологічних вимог зумовлює для підприємства його упорядкований розвиток. І, нарешті, дотримання екологічних вимог стимулює підприємство до пошуку напрямків ефективного використання природних ресурсів та мінімізації негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Мета дослідження. Визначення зв'язків між факторними і результативними показниками еколого-економічної безпеки.

Результати дослідження. Безпека будь-якого досліджуваного об'єкта свідчить, що він в змозі вирішити поставлені перед ним завдання, а в разі виникнення різного роду непередбачуваних обставин, небезпек чи погроз в стані від них захиститися або відновити свою працездатність. Еколого-економічна безпека підприємства - це поєднання економічних і екологічних факторів, які забезпечують стійкий та ефективний еколого-економічний розвиток підприємства, спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства та збереження навколишнього природного середовища. Рівень еколого-економічної безпеки підприємства – складний інтегральний показник, який складається з двох підсистем: рівня економічної безпеки підприємства та рівня екологічної безпеки підприємства. Екологічна та економічна безпека підприємства може бути описана певними характеристиками (рис. 1).

Наведений перелік показників для оцінки рівня еколого-економічної безпеки підприємств курортних територій можна умовно розділити на дві групи: факторні (екологічні) та результативні (економічні) показники.

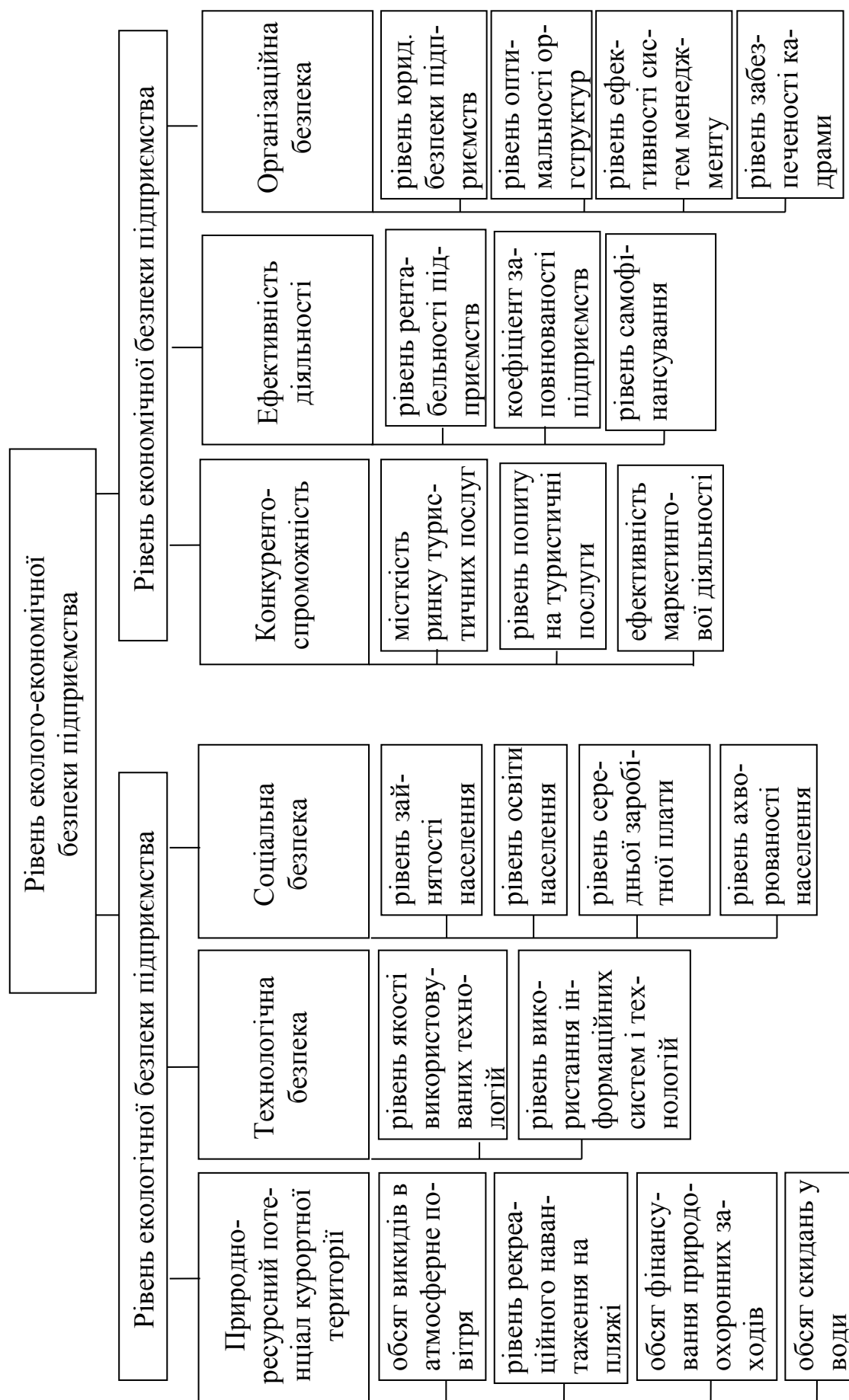


Рис. 1. Показники рівня еколого-економічної безпеки підприємств курортних територій

Проведений кореляційно – регресійний аналіз (табл.1) дозволив встановити, що зв'язок між показниками рівня екологічної та рівня економічної безпеки підприємств курортних територій існує. Розрахований коефіцієнт конкордації склав 0,69.

Таблиця 1

Коефіцієнти парної конкордації

Факторні показники		Результативні показники									
		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря	0,29	0,30	0,26	0,26	0,59	0,46	0,62	0,90	0,60	0,70
2	Рівень рекреаційного навантаження на пляжі	0,50	0,50	0,43	0,43	0,64	0,36	0,52	0,29	0,76	0,72
3	Обсяг фінансування природоохоронних заходів	0,89	0,89	0,84	0,84	0,59	0,62	0,46	0,72	0,45	0,42
4	Обсяг скидань у води	0,62	0,62	0,46	0,46	0,97	0,42	0,41	0,34	0,46	0,42
5	Якість використовуваних підприємствами технологій	0,51	0,51	0,67	0,67	0,43	0,60	0,72	0,53	0,91	0,84
6	Рівень використання інформаційних систем і технологій	0,62	0,62	0,79	0,79	0,30	0,59	0,61	0,66	0,78	0,73
7	Рівень зайнятості населення	0,43	0,43	0,56	0,56	0,47	0,52	0,69	0,46	0,95	0,95
8	Рівень освіти населення	0,54	0,54	0,47	0,47	0,84	0,40	0,55	0,34	0,65	0,62
9	Рівень середньої заробітної плати	0,42	0,42	0,35	0,35	0,72	0,28	0,44	0,21	0,67	0,63
10	Рівень захворюваності населення	0,82	0,82	0,69	0,69	0,54	0,69	0,53	0,79	0,28	0,37

Висновки. Коефіцієнти парної конкордації свідчать про тісноту взаємозв'язку між факторними і результативними показниками рівня еколого-економічної безпеки підприємств курортних територій. При чому тіснота зв'язку у різних показників різна. Це обумовлюється тим, що результативні ознаки, крім розглянутих факторних, схильні впливу ряду неврахованих або неконтрольованих (випадкових) чинників, а також деяких неминучих помилок виміру результативних показників.

Список використаних джерел

1. Автономная Республика Крым. Статистический обзор / Главное Управление статистика в АР Крым. — Симферополь : Главное Управление статистика в АР Крым, 2012. — 60 с.
2. Бадрак А. Еколого-экономическая эффективность природного воспроизводства техногенно нарушенных ландшафтов / А. Бадрак // Экономика Украины. — 2003. — № 5. — С. 71.

3. Казаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Казаченко, А. Н. Ляшенко, В. П. Пономарев. — К. : Лібра, 2003. — 280 с.

УДК 336.7

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГАРАНТУ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ячменьова В.М., д.е.н., професор,
Халілова Л.А., студент гр. МОА-531-д,
Національна академія природоохоронного і
курортного будівництва, м. Сімферополь

Вступ. У сучасних умовах процес успішного функціонування й економічного розвитку підприємства залежить від вдосконалення його діяльності в галузі забезпечення безпеки. Послаблення практично будь-якої складової інфраструктури підприємства безпосередньо позначається на його загальній безпеці, тому процес управління підприємством знаходиться в тісному зв'язку з питаннями забезпечення його безпеки.

З плином часу зросло значення інформації як для суспільства в цілому, так і для економіки. Інформація стала одним з найважливіших управлінських ресурсів, поряд із ресурсами – людськими, фінансовими, матеріальними. Її формування та споживання складають необхідну основу ефективного функціонування і розвитку як економіки так і підприємництва.

Інформація також стала розглядатися як основний фактор виробництва в результаті вдосконалення комп'ютерних технологій та створення всесвітньої інформаційної мережі – Інтернету. Доступ до інформаційних баз даних, швидке спілкування з партнерами в режимі онлайн, компактне зберігання і доступ до поточних цифр і фактів – все це допомагає веденню бізнесу. Таким чином, інформація стала цінним ресурсом для успішного функціонування підприємства та продуктом управлінського рішення.

З підвищенням ролі інформації з'явилася необхідність її захисту, як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Метою забезпечення інформаційної безпеки підприємства є досягнення, в кінцевому рахунку, економічної безпеки.

Мета дослідження. Формування концепції інформаційної безпеки підприємства як гаранту його економічної безпеки.

Результати дослідження. Прогрес в новітніх інформаційних технологіях робить дуже вразливим будь-яке підприємство. І від досконалості системи управління в галузі запобігання інформаційних загроз залежить стан інформаційної безпеки підприємства. Отже, на інформаційну безпеку підп-

приємства можуть вплинути фактори різного характеру і направленості, як позитивно, так і негативно. Серед таких факторів виділяють фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища, в свою чергу, складаються з економічних, політичних, законодавчих, соціальних і технологічних факторів, а внутрішнього середовища – з фінансових, виробничих, управлінських, маркетингових і кадрових.

Фактори впливу на інформаційну безпеку підприємства.

Фактори зовнішнього середовища складаються з:

1. Економічні: стан економічного розвитку держави; валовий внутрішній продукт; товарообіг; галузеві стандарти; статистична звітність.

2. Політичні: асоціативність у спільнотах; ратифікація міжнародних актів; єдиний інформаційний простір; входження в міжнародні спільноти (ВТО, ЄС, НАТО, ООН тощо); митна та вільна торгівля.

3. Законодавчі: інтелектуальна власність; закон про інформацію; комерційна таємниця; підзаконні акти.

4. Соціальні: захищеність прав і свобод; соціальні мережі; зайнятість населення; освіта населення.

5. Технологічні: канали передачі інформації та їх захищеність; засоби накопичення та зберігання інформації; інформаційні технології.

Фактори внутрішнього середовища складаються з:

1. Фінансові: інтелектуальна власність; нематеріальні активи; фінансова підтримка апгрейду; амортизаційні нарахування.

2. Управлінські: зацікавленість керівництва; наявність управлінських систем.

3. Виробничі: наявність локальних і глобальних мереж; наявність програм загального та спеціального призначення.

4. Маркетингові: формування джерел інформації; ринкова цінність; надійність; вартісна складова інформації.

5. Кадрові: забезпеченість кадрами; рівень освіти; досвід; інноваційність персоналу.

Наведені чинники є дуальними, так як з одного боку виступають факторами впливу і у більшості випадків вони є обмежувальними, з іншого боку – джерелами інформації.

Представлені фактори дозволяють визначити систему показників для оцінки рівня інформаційної безпеки підприємства. Ця система складається з таких показників: відсоток нематеріальних активів; рівень амортизаційних нарахувань; доля фінансування нематеріальних активів; відсоток інформаційних систем в управлінні; забезпеченість загальними та спеціальними програмами; модернізація програм; ринкова цінність; вартісна складова інформації (придбання та продаж); надійність інформації; рівень кадрового забезпечення; рівень освіченості персоналу; рівень інноваційності персоналу; рівень захищеності інформації; вартість каналів розповсюдження інформації.

Цю систему показників можна представити як ієрархію показників за-

безпечення інформаційної безпеки підприємства (див. рис.1). На нижчому рівні ієрархії знаходяться показники, які є основою забезпечення інформаційної безпеки, а на вищому – головні показники, які безпосередньо впливають на рівень інформаційної безпеки.

Визначені показники показують різні аспекти забезпечення інформаційної безпеки підприємства: забезпеченість підприємства нематеріальними активами та їх фінансування, цінність, надійність і захищеність інформації, забезпеченість кваліфікованими кадрами, які не опираються інноваціям, а сприяють їх впровадженню, забезпеченість програмами та їх модернізація.

Нестабільні економічні умови змушують підприємство уважніше ставитися до питань захисту інформації, при цьому інциденти в сфері інформаційної безпеки мають прямий вплив на прибуток компаній.

За допомогою коефіцієнту конкордації та визначених показників оцінки рівня інформаційної безпеки підприємства був проведений аналіз зв'язку інформаційної та економічної безпеки чотирьох підприємств різних галузей промисловості. Проведений аналіз показників оцінки рівня інформаційної безпеки діяльності промислових підприємств визначив коефіцієнт конкордації рівний 0,82. Таке значення коефіцієнту говорить про достатньо високий рівень зв'язку та узгодженості між інформаційною та економічною безпекою підприємства. Тобто це означає високий рівень впливу інформаційної безпеки на економічні показники ефективності діяльності підприємства.



Рис. 1. Ієрархія показників забезпечення інформаційної безпеки підприємства

Висновки. Негативний вплив на інформаційну безпеку (розголошення, витік і несанкціонований доступ до охоронюваних відомостями; протиправні дії по знищенню, модифікації, спотворення, копіювання, блокування інформації) може привести до низки економічних проблем (зниження прибутку та рентабельності, зниження обсягів збуту продукції та послуг, втрата

унікальної позиції продукту на ринку тощо), що безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: [навч. пос.] / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 240 с.

СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

УДК 342.25:316.4.06

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ

Горбань Г.П., к.э.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Потребности устойчивого, сбалансированного и социально результативного развития национальной экономической системы неизбежно требуют вовлечения в экономический оборот новых, ранее не задействованных возможностей и источников развития и, в частности, формирования территориальных – региональных и муниципальных – экономических систем, в большей степени, чем сейчас, способных к саморазвитию. Поэтому концепция саморазвития должна стать неотъемлемым элементом управленческой деятельности местной власти.

Процесс саморазвития муниципального образования является объектом управления со стороны органов местного самоуправления, решающие не только тактические, но и стратегические проблемы развития территории. Однако, получив полномочия по стратегическому управлению развитием территории, органы местного самоуправления столкнулись с реальной проблемой недостатка различного рода ресурсов для реализации этой функции. Эти вопросы отражены в работах отечественных ученых, среди которых следует выделить В.С. Куйбиду [4], Я.Ф. Жовнирчика [2], А.И. Татаркина [5], В.В. Казакова [3].

Одним из наиболее важных управленческих инструментов, который позволяет оказывать влияние на конкурентоспособность территории, и ее экономическое развитие, является стратегический план. Однако важно не просто иметь стратегический план и реализовывать его. Важной составляющей успеха реализации является, то насколько учтены потребности всех стейкхолдеров. Именно заинтересованные стороны – власть, бизнес и местное сообщество – совместно, путем консенсуса, могут создать общую стратегию экономического развития и повышения конкурентоспособности территории. Для этого ряд ученых предлагает модернизировать традиционную методику разработки стратегий и применить элементы подхода форсайт. Поскольку форсайт позволяет в наибольшей степени понять силы, формирующие долгосрочное будущее, и они должны быть учтены при формировании политики, планировании и принятии решений.

Список использованных источников

1. Гайнанов Д. А. Методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований / Д. А. Гайнанов, И. Д. Закиров, Э. Р. Мустафин // Технологии управления социально-экономическим развитием региона : Сб. статей Международной научно-практической конференции : В 2-х т. Т. 2. — Уфа : ИСЭИ УНЦ РАН, 2008.
2. Жовнірчик Я. Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку / Я. Ф. Жовнірчик // Університетські наукові записки. — 2005. — № 1-2. — С. 324—331.
3. Казаков В. В. Концептуальные основы саморазвития муниципальных образований / В. В. Казаков // Вестник Томского государственного университета. — 2004. — № 283. — С. 324—331.
4. Куйбіда В. С. Муніципальне управління: аспект інформатизації / В. С. Куйбіда. — К. : Знання, 2004. — 357 с.
5. Татаркин А. И. Саморазвивающиеся территориальные экономические системы: диалектика формирования / А. И. Татаркин, Д. А. Татаркин // Вестник Челябинского государственного университета. Вып. 24. — 2010. — № 3 (184). — С. 5—12.

УДК 330.45

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: НЕЧЕТКО-МНОЖЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД

Клевец Н.И., к.т.н., доцент,
Якубов Э.Д., студент гр. ЭК-501-з,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Введение. Распределение ограниченных ресурсов является рутинной работой управляющего. В рыночных условиях распределение ресурсов часто становится плохоструктурированной задачей вследствие того, что невозможно предсказать на период планирования деятельности предприятия поведения окружающей среды и конъюнктуры рынка. Таким образом, в рыночных условиях задача оптимального распределения ресурсов должна рассматриваться как задача нечеткого математического программирования.

Цель исследования – разработка методики оптимального распределения ресурсов в условиях неопределенности с использованием нечетко-множественного подхода.

Результаты исследования. Согласно подходу Беллмана-Заде [1,2], задача математического программирования в нечеткой постановке сводится к

максимизации пересечения множества функций принадлежности системы ограничений и функции предпочтения целевой функции задачи. Таким образом, методика решения задачи оптимального распределения ресурсов в условиях неопределённости состоит из следующих этапов:

1. Содержательная постановка задачи с выделением одной или нескольких целевых функций и системы ограничений в детерминированной постановке.

2. Идентификация (определение) функций предпочтения для целевых функций и функций принадлежности (предпочтения) для системы ограничений (фаззификация задачи).

3. Формирование функции многих переменных, представляющую собой пересечение множества функций принадлежности (предпочтения), полученных в п. 2.

4. Исследование на максимум функции, полученной в п. 3.

5. Содержательная интерпретация результатов решения задачи п. 4.

Описанная методика была реализованы в виде автоматизированного рабочего места менеджера на языке C++. Программа работает под управление операционной системы Windows, имеет систему подсказок и справку, что в совокупности позволяет ее использовать без предварительной подготовки лица, принимающего решение. Пункт 2, приведенной методики, выполняется в полуавтоматическом режиме, а п. 3 и п. 4 полностью автоматизированы. В п. 4 применяется метаэвристический метод оптимизации (метод дифференциальной эволюции [2]), что позволяет исключить какие-либо действия пользователя по выбору и настройке алгоритма оптимизации.

Выводы:

1. Оптимальное распределение ограниченных ресурсов в рыночных условиях может быть смоделировано, как задача нечеткого математического программирования.

2. Разработанное автоматизированное рабочее место менеджера позволяет решать задачи многокритериального оптимального распределения ресурсов в условиях неопределенности.

3. Благодаря дружественному интерфейсу, для использования программы не требуется специальная подготовка в области информационных технологий.

4. В программе реализован универсальный алгоритм решения нечетких задач математического программирования, что позволяет решать широкий круг задач оптимального распределения ресурсов.

Список использованных источников

1. Беллман Р. Принятие решений в расплывчатых условиях / Р. Беллман, Л. Заде // Вопросы анализа и процедуры принятия решений. — М. : Мир, 1976. — С. 172—215.

2. Storn R. Differential Evolution / R. Storn, K. Price // A Simple and Effi-

УДК 65.011.12

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІОНУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Кошарная П.С., аспірант,
Харківський національний економічний
університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

Стратегічна позиція є обличчям стратегії бізнесу та демонструє певне бажання компанії відносно її сприйняття (в порівнянні з конкурентами та ринком в цілому) покупцями, працівниками та партнерами. Від обраної стратегічної позиції залежать стратегічні ініціативи та комунікативні програми [1]. Стратегічна позиція повинна:

- відображати довгострокові прагнення компанії щодо завоювання ринкової переваги над конкурентами та змінюватися лише за умови зміни стратегії;

- відповідати стратегії бізнесу, спрямовувати розвиток цінностей та культури компанії;

- визначатися відносно ринку та конкурентів (відображати відмінність компанії від її основних конкурентів).

У роботі [2] стратегічна позиція підприємства визначається сукупним впливом його стратегічного клімату і стратегічного потенціалу, в залежності від співвідношення яких виділяються: сильна стратегічна позиція, стратегічна позиція невикористаних можливостей, нейтральна та слабка стратегічна позиція, для кожної з яких притаманні свої стратегічні альтернативи.

Сильні стратегічні позиції відповідають стратегіям інтенсивного зростання, інтеграції та диверсифікації. Слабкими представляються позиції у стратегій скорочення та стабілізації.

На сьогоднішній день універсального набору стратегічних позицій не існує. Вони носять індивідуальний характер, повністю залежать від організаційного контексту, обраної стратегії та потенціалу підприємства. Аналізуючи досвід світових корпорацій, можна навести наступні приклади стратегічних позицій: лідерство у певній категорії; цінна пропозиція; фокусування на товарі; компанія-піонер; концентрація на цільовому сегменті тощо.

Позиціонування невід'ємне від диференціації (difference, англ. – різниця). Під нею розуміють виділення таких характеристик продукції, супутніх послуг, іміджу марки чи компанії, які б відрізняли їх від конкурентів. Потенціальною основою диференціації є чинники, які підвищують цінність продукції для споживача, у тому числі і його психологічного задоволення [3].

В такому розумінні стратегії позиціонування є конкурентними стратегіями, тобто сильною конкурентною позицією володіє те підприємство, що має стійкі конкурентні переваги та здатності до їх зміцнення. Аналіз стратегічної позиції, перш за все, повинен бути спрямований на пошук джерел стратегічного успіху підприємства, визначення стратегічних заходів, які дозволяють їм досягати поставлених цілей.

Аналізуючи стратегії позиціонування машинобудівних підприємств Харківської області, можна відмітити ряд таких їх особливостей. Сильними позиціями характеризуються підприємства, які ґрунтують свою діяльність на стратегіях інтеграції та диверсифікації.

Інтеграція підприємств відбувається за двома формами. По-перше, через процеси злиття і поглинання підприємств (це найлегший шлях зростання). Так, якщо підприємство потребує якісного управління, але не може забезпечити його, воно може придбати інше, добре кероване підприємство для того, щоб скористатися перевагою його менеджменту. Придбання дозволяє отримати доступ до досліджень і патентів, що є у іншого підприємства. Це має позитивний результат і у випадку, коли підприємство володіє товарами і патентами, але обмежене у фінансових і торгових ресурсах. Така стратегія є цілком виправданою, коли підприємство може підвищити свою рентабельність, контролюючи різні стратегічно важливі для нього ланки в ланцюзі виробництва і продажу товару. Така стратегія характерна для ПАТ "ХАРП", ПАТ "Харверст", ПАТ "Укрелектромаш ХЕЛЗ" тощо.

По-друге, через встановлення комунікацій та налагодження довгострокових партнерств. Для машинобудівних підприємств характерними є створення асоціацій, дилерських мереж, аутсорсинг, співробітництво із науковими інститутами, вищими навчальними закладами. Показовими за даною стратегією є ПАТ "Турбоатом", ПАТ "Завод. ім. Фрунзе", ПАТ "ХТЗ ім. С. Орджонікідзе".

Стратегія диверсифікації характерна для підприємств, чия продукцію не можна назвати унікальною, а рівень конкуренції у галузі є високим. ПАТ "Харківський завод штамів і пресформ", а також ПАТ "Росс" постійно розширюють номенклатуру продукції та напрями виробництва.

Вибір стратегії позиціонування залежить від специфіки кожного конкретного підприємства та продукції, яку воно виробляє. Проблеми позицій та конкурентних переваг повинні розглядатися та вирішуватися комплексно, що дасть можливість сформувати ефективний інструментарій стратегічного позиціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; пер. с англ. под. ред. С. Г. Божук. — 7-е изд. — СПб. : Питер, 2007. — 496 с.
2. Фоломкіна І. С. Класичні та альтернативні підходи до розробки корпоративної стратегії / І. С. Фоломкіна. — Режим доступу: <http://www>.

rusnauka.com/29_DWS_2009. — Дата доступа: 20.11.13.

3. Примак Т. О. Стратегії позиціювання у теорії маркетингу / Т. О. Примак // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — №1. — С. 13—20.

УДК 005:65.012

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТИВНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Олійник Т.В., аспірант,
Харківський національний економічний
університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

Згідно тлумачного словника С.І. Ожегова, явище адаптації визначається як – "приспособлення організму до мінливих зовнішніх умов" [1]. З розвитком теорії систем адаптація почала розглядатись як "процес пристосування системи до умов зовнішнього та внутрішнього середовища, іноді як результат такого процесу"; "приспособлення економічної системи та її окремих суб'єктів, працівників до умов зовнішнього середовища, що змінюється, виробництва, праці, обміну, життєвих потреб населення" [2], "приспособлення системи до реальних умов" [3]

Властивість адаптивності є стратегічно важливою для будь-якого підприємства, зокрема промислового, що обумовлено масштабністю його виробничої діяльності, пріоритетною значимістю для економіки України та добробуту її регіонів.

Харківський регіон є окремою промисловою зоною України, переважна більшість підприємств якої представляє галузь машинобудування (у дослідженні проаналізовано діяльність та адаптивність 16 машинобудівних підприємств).

Процеси адаптації машинобудівних підприємств носять як пасивний, так і активний характер. Ознаками пасивної адаптації є такі: незадовільний фінансовий стан та відсутність позитивних тенденцій у його зміні; скорочення масштабів виробництва (розпродаж майна); відсутність інвестицій, витрат на модернізацію та реконструкцію обладнання, освоєння та розробки нової продукції; перепрофілювання підприємства, із зміною виду економічної діяльності (надання в оренду приміщень, обладнання, здійснення вантажних перевезень)

У свою чергу активна адаптація досліджуваних підприємств передбачала наявність таких ознак: стійкий фінансовий стан та позитивна динаміка основних фінансових показників; наявність сформованих стратегічних намірів та цілей; наявність конкурентних переваг підприємства на ринку;

інноваційний розвиток (дослідження, розробки, освоєння нових технологій, удосконалення продуктів тощо); зростання знань на основі постійного розвитку персоналу підприємства.

Результати аналізу дозволили встановити, що адаптивним вважається підприємство, коли:

1. Його діяльність підпорядкована певним стратегічним намірам та цілям: розширення ринків збуту та обсягів продажів (50% досліджених підприємств), створення продуктів з унікальними характеристиками (30% підприємств), оптимізація діяльності та зменшення витрат на виробництво та збут продукції (100% підприємств).

2. Воно залучене до інтеграційних процесів, налагодження комунікацій із постачальниками, споживачами, конкурентами, науковими установами тощо. 40% підприємств галузі представляють собою структурні бізнес-одиниці корпорації (ПАТ "Харверст", ПАТ "ХАРП" та ПАТ "Укрелектромаш ХЕЛЗ" входять до складу індустріальної групи УПЕК), 50% підприємство орієнтовано на співробітництво із дилерами (ПАТ "Фрунзе", ПАТ "ХТЗ ім. Орджонікідзе"), близько 40% підприємств оптимізують свої внутрішні бізнес-процеси через аутсорсинг (переважно це пов'язано із автоматизацією системи управління), 30% підприємств є членами асоціацій та державних концернів.

3. Є інноваційно активним, примножує свої знання та організаційний досвід. Інноваційний розвиток спрямований на: підвищення якісних характеристик продуктів (100% підприємств), розширення асортименту та номенклатури продукції (80% підприємств), диверсифікація виробництва (в тому числі суміжна та несуміжна) – 20%, впровадження енергозберігаючих технологій та технологій, що дозволяють зменшити матеріаломісткість – 30%; використання нових матеріалів для виробництва існуючої продукції – 10%; механізація та автоматизація процесів проектування та виробничого процесу – 75%. Створення інновацій потребує здійснення на постійній основі наукових досліджень та розробок. Діяльність підприємств в цій сфері залежить від прийнятої на ньому політики фінансування (самофінансування – 25% підприємств, або розвиток за рахунок залучених коштів – 75%).

4. Кваліфікація персоналу відповідає ринку та операційних потребам виробництва. Гострою проблема розвитку персоналу постає для підприємств із великою чисельністю (так, на ПАТ "ХАРП", ПАТ "Турбоатом" та ДП "Електроважмаш" працює 55% усіх працівників, що працюють на 16 машинобудівних підприємствах), що вимагає створення ефективних програм розвитку кадрів (25% підприємств), стандартизації процесу управління персоналом (13% підприємств); співробітництва із вищими навчальними закладами для підготовки фахівців необхідної кваліфікації та її підвищення (30% підприємств).

Список використаних джерел

1. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов. — Режим доступу : <http://slovarozhegova.ru>. — Дата доступа : 17.11.13.
2. Ячменьова В. М. Сутність понять "адаптація" та "адаптивність" / В. М. Ячменьова, З. О. Османова // Вісник Національного університету "Львівська Політехніка". — 2010. — № 684. — С. 346—353.
3. Бажин И. И. Управление изменениями : компакт-учебник / И. И. Бажин. — Харьков : Консум, 2006. — 384 с.

СЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 65.01

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Высочина М.В., к.э.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Введение. Продуктом (результатом) управленческого труда является управленческое решение. Процессы принятия управленческих решений охватывают весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и системы в целом. Они оказывают воздействие на все остальные процессы организации. Именно поэтому актуальной является задача обеспечения должного уровня качества процесса принятия управленческих решений в организациях.

Процесс принятия управленческих решений является достаточно сложным как по содержанию отдельных его этапов, так и по содержанию прямых и косвенных взаимосвязей этих этапов. Для оценки и анализа качества процесса принятия управленческих решений, для того, чтобы увидеть ход протекания этого процесса, необходимо, прежде всего, его формализовать. Решить эту задачу можно посредством моделирования. Моделирование процесса принятия управленческих решений позволит сделать значительный шаг в сторону количественных оценок и количественного анализа результатов принимаемых решений. Однако моделированию сопутствуют определенные трудности, связанные с особенностями процесса принятия управленческих решений.

Цель исследования – обозначить проблемы моделирования процесса принятия управленческого решения, возникновение которых ограничивает возможности описания этого процесса, и обуславливает использование тех или иных методов моделирования.

Результаты исследования. Модель представляет собой упорядоченный набор предположений о сложной системе, который используется для более четкого понимания того или иного аспекта функционирования объекта путем отбора тех наблюдений, опыта, ощущений, которые имеют отношение к анализируемой проблеме. Метод моделирования основывается на принципе аналогии, т.е. возможности изучения реального объекта не непосредственно, а через рассмотрение подобного ему и более доступного объекта, его модели [1]. Основной задачей построения модели процесса принятия управленческих решений является выявление, описание и представле-

ние взаимосвязей этапов этого процесса в наглядном виде. Модель в виде схематического изображения может помочь определить процесс и в лаконичной форме представить его как в целом, так и по основным составляющим и параметрам.

Модель процесса принятия управленческого решения должна давать ответы на вопросы: Какие процедуры необходимо выполнить для получения заданного конечного результата? В какой последовательности выполняются эти процедуры? Какие механизмы контроля и управления существуют в рамках рассматриваемого процесса? Кто выполняет процедуры процесса? Какие входящие документы/информацию использует каждая процедура процесса? Какие исходящие документы/информацию генерирует процедура процесса? Какие ресурсы необходимы для выполнения каждой процедуры процесса? Какие условия регламентируют выполнение процедуры? Какие параметры характеризуют выполнение процедур и процесса в целом?

В ходе моделирования может возникнуть ряд трудностей, связанных со специфическими особенностями процесса принятия управленческих решений. Во-первых, процесс принятия управленческих решений носит умственный характер, который заключается в переработке и анализе большого объёма разнообразной информации. В связи с этим в процессе принятия управленческих решений задействован специфический ресурс – интеллект лица принимающего решение. При этом имеются сложности методологического характера в определении достаточности интеллекта ЛПР для принятия тех или иных управленческих решений.

Во-вторых, процесс принятия управленческого решения мыслительный по своей природе, многие из его процедур скрыты от внешнего наблюдателя (проходят "в голове" управленца), сами результаты процедур заранее нельзя предугадать, и часто они неопределенны, жестко не фиксируемы.

В-третьих, особенности процесса принятия управленческого решения связаны с тем, что в содержании этого процесса значительное место занимает творческое мышление – сложнейший психофизиологический процесс, протекающий в коре головного мозга человека в период трудовой деятельности [2]. Кроме того, особенностями этого процесса являются: высокий уровень внимания и, прежде всего, активного волевого внимания; хорошая память. Эти аспекты обуславливают изменчивость процесса принятия управленческих решений во времени и по решаемым задачам.

В-четвертых, процесс принятия управленческих решений не является стандартным, постоянным: вариативность процесса обусловлена наличием неопределенностей различной природы.

Указанные особенности усложняют построение модели процесса принятия управленческих решений, но не делают это построение невозможным. Учесть эти особенности можно при построении графической модели в нотации IDEF0, которая обеспечивает детализацию описания процесса.

Выводы. Посредством моделирования процесса принятия управленче-

ского решения возможно изучить и совершенствовать этот процесс, что положительно отразится на конечных результатах деятельности организации. Сложности построения модели процесса принятия управленческих решений обусловлены его специфическими особенностями.

Список использованных источников

1. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели : [учеб. пособ.] / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов [и др.] ; под ред. В. В. Федосеева. — М. : ЮНИТИ, 1999. — 391 с.

2. Управленческий труд: характеристика, особенности, виды // Стратегическое планирование и стратегическое управление. — Режим доступа : <http://www.strategplann.ru/organization-of-managerial-work/managerial-labor-characteristic-features-of-species.html>. — Дата доступа : 27.11.13.

УДК 65.01

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ IDEF0

Высочина М.В., к.э.н., доцент,
Кириленко Е.Н., студент гр. МОА-531-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Введение. Поиск путей повышения эффективности управленческой деятельности предприятия является актуальной проблемой экономики и менеджмента. Основную часть работы менеджеров любого звена и любой организации составляет процесс принятия управленческих решений, он играет ключевую роль в управленческой деятельности. От качества управленческих решений зависит успех работы всего предприятия в целом. Однако на сегодняшний день вопросы качества управленческого решения изучены крайне поверхностно, что требует дальнейших исследований.

Выбор управленческого решения неоднозначен, его качество зависит от многочисленных факторов, которые влияют на процесс его принятия. Для того, чтобы управленческое решение было качественным, необходимо придерживаться ряда требований к процессу его принятия, которые обеспечат ожидаемый результат. В связи с тем, что управленческое решение является продуктом управленческого труда, продуктом специфическим, который необходимо сначала формализовать, чтобы оно стало инструментом влияния, актуальной является проблема формирования требований к обеспечению качества процесса его принятия.

Цель исследования – построить модель процесса принятия управленческого решения, которая позволила бы сформулировать требования к обеспечению его качества.

Результаты исследования. В соответствии с целями исследования управленческое решение рассматривается как результат сложного творческого процесса, осуществляемого менеджером и направленного на осуществление конкретных действий по приведению организации из одного состояния в другое согласно поставленным целям [1]. Такое определение понятия "управленческое решение" акцентирует внимание на том, что для обеспечения возможности реализации решения с заданной эффективностью необходимо усовершенствовать сам процесс разработки, принятия и реализации управленческого решения в организации, т.е. результат зависит от того, как протекает процесс. Качество процесса принятия управленческого решения определяет качество конечного результата – собственно управленческого решения. При этом "конечное" качество процесса складывается путём "сложения" качества каждой его стадии, т.е. качество накапливается в конечном продукте (управленческом решении) кумулятивным путём.

В связи с этим управленческое решение следует изучать с позиций процессного подхода, который позволяет рассматривать деятельность в системе управления не в статике, а в динамике, когда деятельность в системе должна постоянно улучшаться на основе соответствующих измерений и анализа. Использование процессного подхода открывает возможности описания процесса принятия управленческих решений с помощью инструментов моделирования бизнес-процессов.

В настоящее время существует достаточное количество методологий построения моделей бизнес-процессов. Для моделирования процесса принятия управленческого решения выбрана методология функционального моделирования IDEF0. "Функциональная" точка зрения позволяет четко отделить аспекты назначения системы от аспектов ее физической реализации. Функциональное моделирование является технологией анализа системы в целом как набора связанных между собой действий или функций. Действия системы анализируются независимо от объекта, который обеспечивает их исполнение. Моделировать деловой процесс можно исходя из различных перспектив и временных рамок [2].

Основу методологии IDEF0 составляет графический язык описания бизнес-процессов. Модель в нотации IDEF0 представляет собой совокупность иерархически упорядоченных и взаимосвязанных диаграмм и предназначена для высокоуровневого описания процессов в функциональном аспекте. Модель состоит из диаграмм, фрагментов текстов и глоссария, имеющих ссылки друг на друга. Каждая диаграмма является единицей описания системы и располагается на отдельном листе. Диаграммы – главные компоненты модели, все функции и интерфейсы на них представлены как блоки и дуги. Для отображения категорий информации, присутствующих на диаграммах IDEF0, существует аббревиатура ICOM, отображающая четыре

возможных типа стрелок: I (Input) – вход (нечто, что потребляется в ходе выполнения процесса); C (Control) – управление (ограничения и инструкции, влияющие на ход выполнения процесса); O (Output) – выход (нечто, являющееся результатом выполнения процесса); M (Mechanism) – исполняющий механизм (нечто, что используется для выполнения процесса, но не потребляется само по себе) [3].

Построение IDEF0-модели процесса принятия управленческого решения осуществлялось при помощи программы BPWin. На рис. 1 приведена контекстная диаграмма верхнего уровня.

IDEF0-модель процесса принятия управленческого решения можно определить как иерархическое множество вложенных блоков – этапов процесса. Любой блок может быть декомпозирован на составляющие его блоки. Декомпозицию часто ассоциируют с моделированием "сверху вниз", однако это не совсем верно. Функциональную декомпозицию корректнее определять как моделирование "снаружи вовнутрь".



Рис. 1. Контекстная диаграмма верхнего уровня А-0

На рис. 2 приведена верхняя дочерняя диаграмма, отражающая этапы процесса принятия управленческого решения, входы и выходы каждого этапа, ограничения, влияющие на ход выполнения каждого этапа, а также ресурсы, используемые на каждом этапе. Диаграмма А0 является первым уровнем декомпозиции (детализации) для этого процесса. Каждый из 6 представленных этапов (подпроцессов) в свою очередь может быть декомпозирован.

Выводы. Процесс принятия управленческих решений состоит из последовательности этапов, процедур и операций и направлен на устранение проблемной ситуации. На основе методологии IDEF0 в среде BPWin была построена модель процесса принятия управленческого решения, которая открывает возможности определения перечня последовательных требований, возникающих на каждом из этапов процесса. Следование этим требованиям обеспечит качественное выполнение процесса принятия управленческого решения и эффективность его реализации. Следует отметить, что IDEF0-модель принципиально не может ответить на вопросы о том, как протекает процесс принятия управленческих решений во времени и в пространстве. В этом случае рекомендуется переходить к другим моделям – математическим, имитационным, описывающим процессы в функциональных блоках IDEF0-модели.

Список использованных источников

1. Высочина М. В. Формирование методического подхода к оцениванию качества принятия управленческого решения / М. В. Высочина, Е. О. Ляleckина // Культура народов Причерноморья. — 2012. — № 241. — С. 33—37.
2. Марка Д. А. Методология структурного анализа и проектирования / Д. А. Марка, К. Мак Гоуэн. — М. : МетаТехнология, 1993. — 240 с.
3. Похилько А. Ф. CASE-технология моделирования процессов с использованием средств BPWin и ERWin : [учеб. пособ.] / А. Ф. Похилько, И. В. Горбачев. — Ульяновск : УлГТУ, 2008. — 120 с.

УДК 65.012.65

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Громико Р.П., аспірант,
Харківський національний економічний
університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

Вступ. Швидко змінювані зовнішні умови господарювання вимагають від сучасних підприємств підвищеної реакції та своєчасної адаптації. Втримання ринкової позиції, конкурентних переваг та досягнення стратегічного успіху сьогодні обумовлені переважно здатностями системи управління підприємствами до безперервного створення та впровадження інновацій. При чому інноваційний розвиток та процес оновлення стосується усіх функціональних сфер: виробництва, маркетингу, кадрової політики та управлінського процесу.

Мета дослідження. Важливість змін та структурних перетворень для досягнення стратегічного успіху підприємства вимагає розробки та реалізації ефективної інноваційної стратегії, яка б дозволяла найбільш повно використовувати наявний потенціал та шукати нові можливості розвитку. Така стратегія вимагає системного погляду на розвиток підприємства та формування відповідного аналітичного забезпечення.

Результати дослідження. Говорячи про інноваційний розвиток сучасного машинобудівного підприємства найчастіше розуміють такі напрями створення інновацій, як [1]:

- інновації та розробка нової продукції (особливо актуальними такі інновації є для підприємства стадії зрілості, так як зусилля, спрямовані на розробку нових продуктів компенсуються зниженням витрат виробництва та контролю);

- маркетингові інновації, як призводять до підвищення популярності торгівельної марки або диференціювання продукту;

- технологічні інновації (використання нових матеріалів та технологій виробництва, а також процесові інновації, пов'язані із автоматизацією процесів проектування та розробок нових продуктів);

- управлінські або організаційні інновації (реінжиніринг існуючих управлінських систем, використання нових управлінських технологій та ін.).

Класичними показниками оцінювання інноваційного розвитку підприємства є такі їх групи [2]:

- у виробничій сфері: темпи оновлення асортименту продукції, що випускається, темпи оновлення технології, гнучке використання площ та обладнання;

- в сфері маркетингу: прогнозування тенденцій у конкурентній боротьбі, перехід до випуску нової продукції, прогнозування тенденцій попиту, аналіз прибутковості нової продукції;

- в сфері наукових досліджень та розробок: прогнозування тенденцій в галузі технологій, узгодження строків впровадження нової продукції, час на проектування продукції, витрати на проектні та дослідно-конструкторські розробки тощо;

- в сфері управління: науково-технічний прогрес в управлінні, система управління проектами, швидкість реакції на підвищення рівня змін, винагорода за новітність тощо.

У роботі [3] оцінювання інноваційного розвитку підприємства проводиться із використанням інтегрального показника, що об'єднує індикатори таких складових: інноваційний потенціал підприємства (виробничо-технологічний, науково-технічний, фінансово-економічний, кадровий потенціал), конкурентоспроможність підприємства (рівень конкурентоспроможності маркетингової діяльності, показники фінансового стану), рентабельність інвестиційної діяльності підприємства (рентабельність операційної діяльності, капіталу, реалізованої інноваційної продукції, інвестиційної дія-

льності), соціальна результативність підприємства (показник екологічних наслідків інноваційної діяльності, показник соціальних наслідків інноваційного розвитку).

Автор роботи [4] інноваційність підприємства розглядає з позиції здатності персоналу до навчання та розвитку, впровадження інновацій. Так, динамічне зовнішнє середовище вимагає від менеджменту підприємств креативності, тобто творчого підходу до вирішення різноманітних проблем.

Отже, формування аналітичного забезпечення інноваційного розвитку підприємства повинно ґрунтуватися на таких положеннях:

- по-перше, інновації характеризують майбутній розвиток підприємства;
- по-друге, так як створення інновацій залежить від здібностей персоналу та менеджменту, то серед показників інноваційного розвитку можуть бути латентні, що вимагає використання як кількісних, так і якісних методів аналізу та оцінювання.

Аналіз інноваційності підприємства можна провести за такими основними напрямками: можливості персоналу до навчання та розвитку; доступність своєчасної та точної інформації стосовно діяльності підприємства та змін в оточуючому середовищі; відповідність цілей персоналу та стратегії підприємства, ініціативність та креативність [2].

Показниками аналізу можливостей персоналу до навчання та розвитку можуть бути такі:

- показник "кривої навчання", що демонструє зниження середніх витрат виробництва одиниці продукції у зв'язку із зростанням загального обсягу виготовленої продукції (кількісний метод);
- показник задоволеності співробітників – більш задоволені співробітники працюють більш якісно, відповідально та продуктивно (якісне оцінювання, що передбачає проведення опитувань);
- показники "ефективності" одного співробітника – наприклад, прибуток на одного робітника, на одного фахівця, одного менеджера тощо.

Доступність та своєчасність отримання необхідної інформації представляє собою важливий напрям аналізу інноваційного розвитку. В контексті формування стратегії інноваційного розвитку важливими будуть витрати часу на аналіз фактичного стану, обґрунтування альтернатив, вибір найбільш пріоритетної, розробку та прийняття рішень тощо.

Ініціативність та креативність персоналу може бути оцінена такими показниками:

- кількість впроваджених пропозицій від співробітників нижче середнього рівня управління;
- ефективність командної роботи;
- число та ступінь розвитку зв'язків між різними підрозділами, компаніями та клієнтами.

Висновки. Розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства представляє поле для досліджень сучасних зарубіжних та вітчизняних учених. Так як активна інноваційна діяльність позитивно впливає

на довгострокову ефективність підприємства та негативно – на його короткострокову ефективність в розрізі управління сучасними машинобудівними підприємствами України цей процес потребує комплексного аналітичного забезпечення з використанням кількісних та якісних методів оцінювання за найбільш важливими функціональними сферами діяльності.

Список використаних джерел

1. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. — СПб. : Питер, 2001. — 688 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф. — СПб : Питер, 1999. — 416 с.
3. Кужда Т. Оцінка інноваційного розвитку промислового підприємства / Т. Кужда. — Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>. — Дата доступу : 13.11.13.
4. Долгоруков А. М. Стратегическое искусство: целеполагание в бизнесе, разработка стратегем, воплощение / А. М. Долгоруков. — М. : ООО "ИС-Публишинг", 2004. — 367 с.

УДК 005:65.01

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Даневич О.С., аспірант,
Харківського національного економічного
університету ім. С. Кузнеця, м. Харків

В економічному словнику поняття "потенціал" визначено як сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь області [5, с. 652]. Потенціал підприємства представляє собою сукупність його здатностей до здійснення виробничо-економічної діяльності, виробництва продукції належної якості тощо. Так, у спрощеному вигляді, виробничий потенціал представляє виробничі можливості до створення продукції для задоволення потреб споживачів; кадровий потенціал розглядають як здатності персоналу підприємства забезпечувати реалізацію усіх його основних функцій тощо.

Поява у науковій літературі поняття "стратегічний потенціал" пов'язана із зростанням ворожості та динамічності зовнішнього середовища та найчастіше розглядається як здатності підприємства до розробки та реалізації стратегій, досягнення стратегічних цілей, створення та зміцнення конкурентних переваг.

Визначення напрямів та засобів розвитку стратегічного потенціалу підприємства ґрунтується на комплексному аналізі та оцінці здатностей, що

його утворюють та забезпечують досягнення поставлених цілей. Сучасна теорія стратегічного управління не надає універсального інструментарію щодо аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. У всьому арсеналі класичних методів стратегічного аналізу основну увагу прикуто до внутрішнього та зовнішнього середовища, конкурентної позиції, конкурентних переваг, стратегічних зон господарювання.

Найбільш розповсюдженим аналітичним інструментом вважається метод SWOT-аналізу, результати якого визначають відповіді на такі питання: як використати внутрішні можливості підприємства для використання нових можливостей зовнішнього середовища? Як протистояти погрозам за рахунок сильних сторін підприємства? Відповіді на ці питання є вкрай важливими, однак недоліки методу пов'язані із складністю отримання об'єктивної вихідної аналітичної інформації. Такий аналіз, найчастіше, носить поверхневий характер та може бути використаний як основа для визначення подальших об'єктів оцінювання [1].

Серед існуючих підходів та концепцій, стратегічні здатності підприємства найчастіше описують термінами функціонального, процесного та компетентнісного підходів.

Функціональний підхід передбачає відокремлений аналіз виробничого, кадрового, фінансового, інноваційного, управлінського та інших видів потенціалу, а також їх внесок у досягнення довгострокової ефективності підприємства.

Процесний підхід акцентує увагу на ефективності внутрішніх бізнес-процесів. Доповнений аналіз ланцюга створення вартості, він дає можливість визначити за рахунок чого формуються конкурентні переваги підприємства та у яких процесах підприємство випереджає своїх конкурентів. Такими процесами можуть бути: швидкість обслуговування клієнтів, організація та швидкість розробки нових продуктів та їх виробництво, система швидкої підготовки або перепрофілювання кадрів тощо [2, 4].

В рамках компетентнісного підходу автор роботи [3] стратегічний успіх підприємства пов'язує із трьома типами компетенцій: економічними, управлінськими, психологічними. Економічні компетенції передбачають у своїй основі певні економічні продукти або вигоди, якими можуть бути: технології, що забезпечують кращу ресурсовіддачу; професійність та інтелектуальний потенціал наукових співробітників; організаційно-технічний рівень виробництва; система контролю якості; ефективна дистриб'юторська мережа; налагоджена система після продажного обслуговування.

Психологічні компетенції відображають два важливих аспекти. По-перше, здатності персоналу (насамперед керівної ланки) швидко сприймати зміни у зовнішньому середовищі, а, по-друге, гнучкість усієї системи, що підтримується внутрішніми нормами та цінностями, правилами, процедурами та поведінковими особливостями.

У якості проявів управлінських компетенцій автор виділяє: стратегічний менеджмент, фінансовий менеджмент, менеджмент персоналу, органі-

заційні структури, процеси прийняття рішень, процеси контролю, систему комунікацій та її ефективність [3].

Стратегічний потенціал підприємства формується на вищому управлінському рівні, а отже його стан та розвиток повністю залежить від управлінських здатностей до ефективного стратегічного управління. В такому розумінні наведені методичні підходи аналізу повинні бути доповнені складовими, що характерні для успішних підприємств сьогодення. До таких складових належать.

По-перше, здатності до адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. Так, підприємство повинно володіти гнучкістю (здатностями до зміни асортименту, кадрової політики, перепрофілювання, Пошуку нових ринків збуту і нових споживачів тощо). Система управління повинна бути реактивною, готовою до реалізації відповідних змін. Така реактивність залежить від знань та досвіду управлінського персоналу, їх вмотивованості до ефективної командної роботи тощо.

По-друге, стратегічний потенціал підприємства оцінюється також з позиції відповідності існуючої організаційної структури вимогам ринку та економічним реаліям. Еволюційний розвиток організаційних структур вказує на їх мережевий тип, як найбільш гнучкий та мобільний. Проекція такої структури бізнесу на діяльність національних промислових підприємств, дозволяє встановити причину їх стратегічного успіху та стійкості, а саме управлінські здатності до налагодження та розвитку ефективних комунікацій. Так, у центрі аналізу стають довгострокові відносини, що сформовані на основі взаємних вигід із акціонерами, постачальниками, споживачами, конкурентами, фінансовими та страховими установами, вищими навчальними закладами, консалтинговими організаціями тощо.

Методичне забезпечення аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу підприємства носить комплексний характер, а також повинен бути адаптований до особливостей функціонування та розвитку конкретної галузі. Необхідність подальшого розвитку аналітичного інструментарію обумовлена загостренням конкурентної боротьби (коли старі методи вже не діють, а успіх визначається управлінськими здатностями до лобювання інтересів, налагодження комунікацій, оптимізації бізнес-процесів тощо).

Список використаних джерел

1. Васильева В. В. Методы диагностики стратегического потенциала предприятия / В. В. Васильева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — 2009. — №119. — С. 90—96.
2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ : пер. с англ. / Р. М. Грант ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 560 с.
3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та на-

прямки розвитку: [монографія] / А. П. Наливайко. — К. : КНЕУ, 2001. — 227 с.

4. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. — М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. — 541 с.

5. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М. : Институт новой экономики, 2007. — 1152 с.

УДК 65:336

МЕНЕДЖМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Іванов М.В., аспірант,
Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький

Вступ. У роботі розглянуто деякі аспекти управління підприємством в умовах ринкових перетворень. Окреслено вплив кризи на функціонування підприємств. Визначені сучасні способи вирішення кризових явищ.

Українська економіка з 2007 року має статус ринкової, через те продовжуються реформи економічних відносин, зміна чинного законодавства. Підприємство з структурної виробничої одиниці національного господарства, з жорстким централізованим управлінням, через його функціональні зміни стає суб'єктом економіки. Зникають монополістичні структури управління, з'являються дрібні та середні підприємства, що самостійно визначають напрямки та способи діяльності.

Сучасне виробництво має складну структуру, складається із багатьох взаємопов'язаних елементів, а саме із підприємств та їх виробничих об'єднань. Підприємство є основою для формування економічних відносин, є складовою різноманітних інтересів у різних сферах життя. Оскільки для ефективного функціонування підприємства необхідна якісна система керівництва, це визначає актуальність оптимізації управління, пошук шляхів його удосконалення.

Метою дослідження є висвітлення деяких аспектів управління при проведенні економічних реформ. У роботі розглядаються наступні проблеми та аспекти: характеристики управління підприємством; особливості управління промисловими підприємствами; засоби покращення управління підприємством.

Вивченням цієї теми займалися наступні вчені: Т.Н. Беляцька, А.А. Биков, Г. Бірман, Р. Брелі, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, В.Я. Захаров, Л.О. Лігоненко, Дж. Фіннері, Р. Хіт, З.Є. Шершньова, С. Шмідт.

Результати дослідження. Існують різні точки зору на проблему кризи. Одні ґрунтуються на мікроекономічному рівні та розглядають антикризове керівництво у контексті поточних фінансових проблем підприємства. Інші формуються не лише на рівні підприємства, а й у макроекономічному рівні, включаючи до розгляду глобальні проблеми економіки.

Насамперед, антикризове управління підприємством має виявити кризові явища, запобігти їх розвитку, створити умови для подолання кризи. Базові принципи антикризового управління включають своєчасне розпізнавання кризових явищ у діяльності підприємства, оперативне вирішення кризових явищ, застосування необхідних ресурсів для подолання кризи.

В умовах ринку існує постійна необхідність у ефективному управлінні, швидкому прийнятті на реалізації управлінських рішень. Управління є цілеспрямованою координацією суспільного виробництва.

Управління підприємством є постійним і систематизованим, спрямоване на структурні підрозділи, їх координацію та кінцевий результат. Управління один із вагомих факторів діяльності та постійного розвитку промислових підприємств у ринкових умовах, воно непинно вдосконалюється, враховує нові вимоги функціонування виробництва тощо.

Під антикризовим управлінням слід розуміти таке управління підприємством, що може передбачати та пом'якшувати кризові ситуації в його діяльності, а також підтримувати функціонування підприємства в період кризи та виводити підприємство із кризового стану із мінімальними втратами [1, с. 23].

Управлінські рішення не можна розглядати як довільну дію. Прийняття рішення зумовлене проблемою, що перешкоджає діяльності підприємства, та пошук шляхів її ефективного розв'язання. Способи вирішення кризових проблем показані на рис. 1.

Структура управління складається із взаємопов'язаних та впорядкованих складових, що забезпечують діяльність та розвиток підприємства.

Отже, управління є системою, що включає організацію, планування, координацію, мотивацію, регулювання та контроль, що забезпечують досягнення цілей підприємства. При переході до ринку підприємства отримали проблеми ненадійності партнерів, зміни законодавства, складність визначення фінансового результату, що призвело до ускладнення діяльності.

Для попередження кризових явищ на підприємстві використовується фінансовий аналіз, що дозволяє у багатьох випадках заздалегідь їх вирішити. На жаль, на відміну від світової практики, в Україні не існує комплексної системи фінансового аналізу, натомість є багато окремих методик, спрямованих на аналіз підприємства у певних умовах (банкрутство, аудиторська перевірка, приватизація тощо).

Банкрутство підприємств в умовах переходу до ринкової економіки набуває важливого значення. Зокрема, за 10 місяців 2009 року 48,2% від загальної кількості підприємств, що офіційно зареєстровані в Україні, отримали збиток в сумі 34783,1 млн. грн. [3].



Рис. 1. Технологія вирішення проблем в кризових умовах функціонування підприємства [2, с. 30].

В умовах змін у економіці важливим є вміння підприємства застосовувати нові умови у своїй діяльності. Економічні реформи вимагають від підприємства управлінської стійкості, швидкого пристосування, уміння підтримувати конкурентоздатність.

Реформа економіки через зміни має призвести до повноцінної ринкової економіки. Діяльність ринку спрямована на досягнення самостійності підприємств, розширення асортименту виробництва, пропозиції, ринкове ціноутворення.

Оптимальність структури управління визначається раціональністю зв'язків між елементами. Ефективне управління, необхідне для діяльності підприємства, має досягатися при мінімумі витрат.

Висновки. Отже, підсумовуючи, можемо констатувати, що економіка складається із багатьох галузей, пов'язаних виробничими зв'язками. Завдяки правильному і ефективному управлінню відбувається розвиток та ріст економіки, що у свою чергу, сприяє технологічному розвитку та прогресу. Саме тому необхідно детально вивчати структуру управління підприємства.

У багатьох випадках кризові ситуації виникають внаслідок спрямування управління на вирішення лише внутрішньогосподарських питань. Відсутня об'єктивна та повна інформація про економічну ситуацію, не вистачає якісного аналізу ринку. Ефективність управління визначається стабільністю діяльності підприємства, забезпечення його розвитку.

Ефект системи управління визначити доволі складно, оскільки управління забезпечує не лише показники діяльності підприємства, а й розвиток і застосування нових ідей у самому керівництві, відповідності управління необхідним задачам. На кінцевий результат діяльності впливає багато факторів, що часто заважає визначити ефект.

Список використаних джерел

1. Антикризисное управление : [учебное пособие] / под ред. Е. С. Миная и В. П. Панагушина. — М. : Прибор, 1998. — 458 с.
2. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент : [навч. посібник] / О. М. Скібіцький. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 568 с.
3. Статистична інформація / Державна служба статистики України // Державна служба статистики України : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Дата доступу : 17.11.13.

УДК 331.101.3

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНТРОЛИРУЮЩИХ И МОТИВАЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В СИСТЕМЕ АДМИНИСТРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кузьмич В.А., аспирант,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Важное методическое значение административного менеджмента для субъектов, взаимодействующих с организацией, заключается в определении конструктивных основ адаптированного построения и адекватного применения механизма управления организацией. Мотивация как процесс побуждения человека к плодотворной деятельности, исходя из его потребностей и целей предприятия, предполагает разработку механизмов стимулирования. Механизмы же системы контроля относятся к виду административных отношений, также носящему процессный характер.

Проблемами формирования мотивационных и контролирующих механизмов занимались как отечественные, так и зарубежные ученые: Довгань Л. Е., Немцов В. Д., Шершнева З. Е., Обронская С. В., Радионова В. Н., Федорова Н. В., Чекменов А. Н., Пятницкая Г. Т., Мищенко А. П., Виханский

О. С., Зуб А. Т., Клейнер Г. Б., Гольдштейн Г. Я., Друкер П. Ф., Шендел Д. Е., Хаттен К. Ж., Хиггинз Ж. М., Пирс Ж. А., Робинсон Р. В., Чендлер А. Д., Томпсон А. А., Стрикленд А. Ж. и многие другие. В тоже время взаимосвязи между контролем и мотивацией исследованы поверхностно только на уровне функций управления. Каким же образом переплетаются отдельные элементы целостных механизмов стимулирования и контроля персонала не получило должного освещения в научной литературе. Целью написания тезисов является выявление взаимосвязей и взаимозависимостей между элементами контролирующих и мотивационных механизмов в системе административного управления предприятием.

Механизм администрирования формируется путем целенаправленной организации административных отношений в организации таким образом, чтобы они оказывали оптимальное административное воздействие. Поэтому возникает необходимость в однозначной интерпретации сущности контролирующих и мотивационных механизмов.

Механизм – целенаправленно функционирующая система рычагов, инструментов и процедур взаимодействия различных субъектов и объектов. Рычаг непосредственно образует механизм или его составляющие. Инструмент – универсальная форма внешнего воздействия.

Основное различие данных понятий следующее. Инструмент универсален, т. к. может применяться в различных механизмах, а рычаг является непосредственной составляющей механизма, формируется специально под него. При этом могут использоваться однотипные рычаги, но конструкции, которые они образуют, являются достаточно уникальными. Например, механизм мотивации труда работников представляет собой совокупность специфических инструментов экономического, социального, организационного, психологического характера, которые предопределяются особенностями труда [5]. Система же стимулирования персонала, несмотря на типовое представление ее механизма, предполагает формирование и использование специфических сочетаний, основанных на индивидуальном подходе к работнику.

Комплексный механизм мотивации сотрудников представляет собой сложную систему, включающую ряд составляющих: материальную (оплата труда) и нематериальную (возможность продвижения по карьерной лестнице, непрерывность обучения, стабильность, соответствие работы способностям, ориентация на престиж и уважение в коллективе, удовлетворение от хорошо выполненной интересной работы, занятие любимым делом, условия труда, престижность профессии). В основу формирования материальной составляющей мотивационного механизма целесообразно закладывать такие основные элементы: сдельная оплата, индивидуальная оплата по результатам, оплата результатов группы, общефирменное стимулирование, оплата по заслугам, участие в прибылях и доходах фирмы.

Механизм административного контроля представляет собой совокупность инструментов, применяемых для оценки процессов и явлений, проис-

ходящих в системе управления организацией. Так, основными инструментами административного контроля являются бюджетный контроль, управленческий (административный) аудит, статистическое наблюдение, личное наблюдение, доклады и совещания.

Для создания механизма мотивации управленческого персонала с целью эффективного функционирования предприятия необходимо решить задачу объективной оценки вклада каждого работника и стимулирования персонала в зависимости от уровня квалификации и конкретных результатов, которые определяются с помощью действенной системы контроля.

Наиболее обоснованный и оптимальный путь решения данной проблемы видится в обеспечении эффективного управления трудовым поведением управленческих работников, информированности о структуре их мотивов, на основе чего разрабатываются индивидуальные подходы стимулирования разных групп, предусматриваются изменения в системе мотивации.

Основные принципы контроля в административном менеджменте позволяют руководителю организации определить что, когда и где контролировать, а также кто должен осуществлять контроль. Существуют следующие принципы административного контроля:

- ключевых элементов контроля, которые устанавливаются административными стандартами;

- места контроля – состоит в том, чтобы руководитель организации выяснил, в каких структурных подразделениях организации происходят действия, имеющие решающее значение для достижения целей функционирования;

- соблюдения сроков контроля позволяет эффективно и своевременно использовать полученную информацию и быстро реагировать на происходящие изменения;

- самоконтроля – состоит в предоставлении работникам фирмы возможности самим осуществлять оценку результатов собственной деятельности и своевременно вносить в нее необходимые коррективы.

Функция мотивации заключается в побуждении персонала к эффективной, добросовестной деятельности для достижения целей организации, т. е. в определении потребностей персонала, разработке систем вознаграждения за выполняемую работу, использовании различных форм оплаты труда, применении стимулов к эффективному взаимодействию субъектов совместной деятельности. Стимулирующее воздействие контроля выражается в том, что по итогам контроля работников будет ожидать поощрение либо наказание, поэтому они стремятся к более эффективной и качественной работе.

Все вышеперечисленные элементы существенно влияют на мотивацию менеджеров и работников фирмы, определяют приемлемые для руководства формы поведения и направления проявления активности персонала. Когда руководство ставит перед сотрудниками цель, то контроль становится тем процессом, с помощью которого обеспечивается достижение организацией

этой цели. Функция контроля состоит в сопоставлении реально достигнутых результатов с запланированными, наблюдении за происходящими в управляемом объекте процессами, сравнении его параметров с заданной программой функционирования, выявлении отклонений и выполнении корректирующих действий. Причин необходимости контроля несколько: он предупреждает возникновение кризисных ситуаций путем обнаружения ошибочных действий до того, как они нанесут вред предприятию, а также позволяет сопоставить плановые показатели и фактические результаты продвижения предприятия к цели.

В настоящее время широко используется автоматизированный контроль исполнения. Автоматизированная система контроля позволяет быстро просмотреть все задания исполнителей, увидеть загрузку каждого, зафиксировать задержки в исполнении. Такая система позволяет увязать программу контроля исполнения с премированием сотрудников.

Объект управления (что равнозначно объекту контроля) в административном менеджменте традиционно понимается как функции конкретного структурного подразделения и должностные обязанности его руководителя. Объектами административного контроля выступают проекты в целом и их отдельные части, плановые задания, сроки поставок, ситуация в коллективах исполнителей, выполнение производственной программы и тематических планов.

Связь системы мотивации и контроля прослеживается на всех этапах выполнения задач подчиненными, но особенно – на предварительном и заключительном. Предварительный контроль осуществляется еще до начала выполнения задачи и предполагает разработку четких норм, стандартов и требований, регламентирующих документов; постановку конкретных целей и задач исполнителям; разработку систем вознаграждения; материальное обеспечение; подбор специалистов. С помощью перечисленных средств деятельности людей придается определенное содержание, определяются четкие ориентиры и стандарты их поведения, за следование которым они будут вознаграждены.

Оценка руководителем процесса выполнения персоналом поставленной задачи также оказывает на людей мотивирующее воздействие. Интерес руководителя к тому, что делает работник, похвала, замечание, помощь и другие формы управленческого воздействия стимулируют подчиненного к лучшему выполнению своих обязанностей.

В наибольшей мере стимулирует людей заключительный этап контроля, по результатам которого определяют качество работы и степень поощрения или наказания.

В связи с этим возникает проблема формирования такого мотивационного механизма, который бы учитывал, как материальную мотивацию, так и выявление и реализацию нематериальных интересов работников. Сформулируем основные требования к мотивационному механизму, сформировавшиеся на сегодняшний день с учетом трудовых ценностей и рыночных

условий хозяйствования:

- мотивационный механизм должен основываться на мотивационных факторах, присущих каждой категории персонала и обеспечивать максимальное совпадение основных доминант экономического поведения и разработанных организацией мотиваций;

- мотивационный механизм должен представлять собой сочетание материальной и нематериальной составляющей;

- четкая зависимость вознаграждения от результатов работы, а также справедливость и прозрачность системы оплаты для работника (отражение в полной мере в зарплате результатов труда работника);

- заработная плата, формирующаяся в рамках материальной составляющей должна быть конкурентоспособной на рынке труда;

- мотивационный механизм как система должен быть направлен и стимулировать работника на развитие инновационной деятельности, непрерывность процесса получения знаний, повышение квалификации, карьерный рост (рис. 1).



Рис. 1. Системы стимулирования персонала и контроля деятельности предприятия как взаимосвязанные механизмы администрирования

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что контроль как функция управления предполагает тесную взаимосвязь с мотивацией, более того, результаты контроля являются неотъемлемым условием мотивации персонала. Целью системы мотивации является формирование комплекса условий, побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели организации. Результат и степень достижения цели способствует удовлетворению сотрудников своим трудом и их стремлению повторить то поведение, которое породило это чувство. Эффективность деятельности организации, работы персонала и системы мотивации оценивается по результатам контроля, что в свою очередь позволяет скорректировать текущее положение дел в организации и создать новые условия для мотивации.

Список использованных источников

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. — М. : Институт новой экономики, 2002. — 1376 с.
2. Володин А. Что побуждает нас работать: Теория мотивации труда / А. Володин, М. Назарук // Банковские технологии. — 2002. — № 10. — С. 29—31.
3. Наврузов Ю. Искусство управления персоналом. Таланты и лидеры. / Ю. Наврузов, Н. Черепухина — К. : Издательство Алексея Капусты, 2002. — 215 с.
4. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента / Э. А. Уткин // — М. : Тандем ЭКМОС, 2000. — 65с.
5. Хромовских Н. Т. Мотивация труда и межличностных отношений : [монография] / Н. Т. Хромовских. — Владивосток : ДВГАЭУ, 2006. — 112 с.

УДК 658.012

МЕТОДИКА ОЦІНКИ МУЛЬТИФАКТОРНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ЧИННИКІВ НА ДЕРЖАВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Міщенко В.А., проф. д.е.н.,
Іменинник А.М., здобувач,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут",
м. Харків

Правильний вибір і оцінка чинників, що впливають на розвиток бізнесу на державних підприємствах, дозволяють досягати необхідних удосконалень і забезпечувати підвищення продуктивності з найменшими витратами

за допомогою контролінгу (рис 1). В табл.1 приведені сучасні вимірники продуктивності.

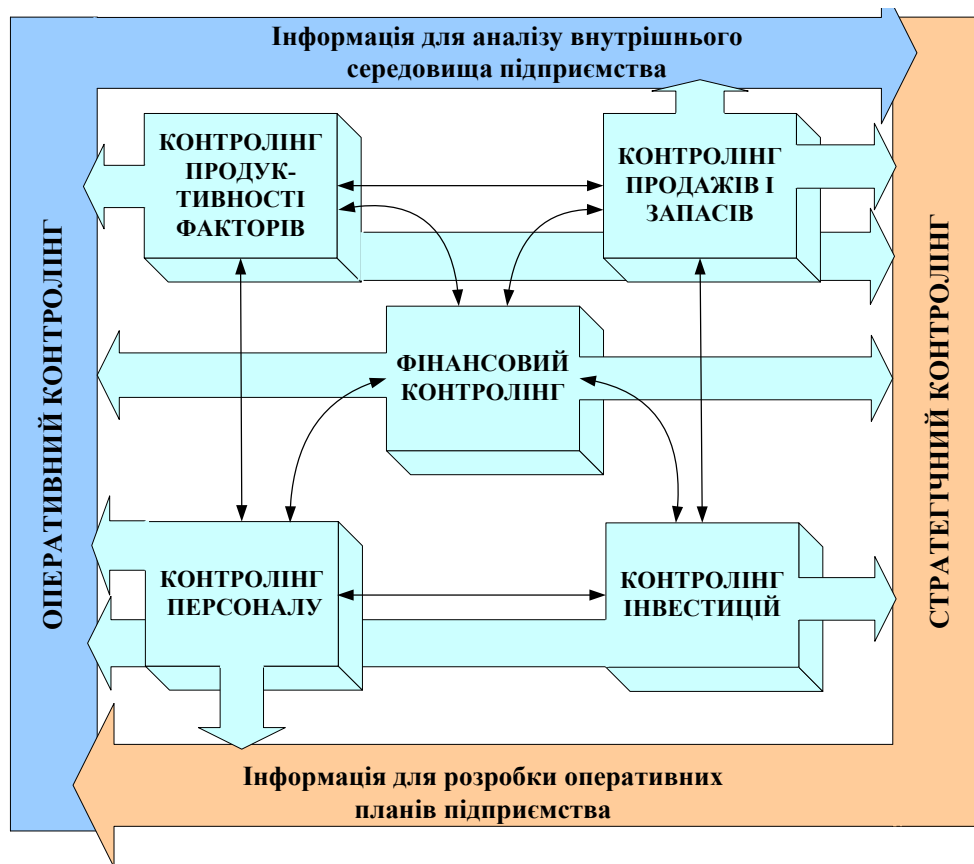


Рис. 1. Структура контролінгу державного підприємства, орієнтована на зростання продуктивності факторів і ефективності бізнес-процесів

Таблиця 1

Короткий огляд основних вимірників продуктивності [1]

Вид вимірювання виходу	Вид вимірювання входу			
	Праця	Капітал	Капітал і праця	Капітал, праця і проміжні входи (енергія, матеріали, послуги)
Валовий випуск	Продуктивність праці (заснована на валовому випуску)	Продуктивність капіталу (заснована на валовому випуску)	Мультифакторна продуктивність MFP (заснована на валовому випуску)	Мультифакторна продуктивність KLEMS
Додана вартість	Продуктивність праці (заснована на доданій вартості)	Продуктивність капіталу (заснована на доданій вартості)	Мультифакторна продуктивність MFP (заснована на доданій вартості)	
	Вимірювання продуктивності одного чинника		Вимірювання мультифакторної продуктивності (MFP)	

Нами на основі теоретичних засад вимірювання мультифакторної продуктивності, викладених у роботах Калюжного В.В., обґрунтована практична методика оцінювання продуктивності на промисловому підприємстві з використанням його фінансової звітності. В основу її були взяті декілька чисельно виражених факторів і їх зміни в послідовних періодах. Потім вимірювався загальний факторний результат у вигляді суми приватних факторів з їх відповідними приростами. При екстенсивній дії фактора його продуктивність в динаміці не змінюється. При інтенсивній дії продуктивність фактора змінюється, як правило, підвищується.

Якщо відома питома вага приватних факторних результатів у загальному факторному результаті, а також темпи зростання приватних факторних результатів, то екстенсивний відсотковий внесок окремого фактора в річний приріст загального факторного результату визначається за відповідною формулою. Результати впливу факторів можуть бути виражені в однакових одиницях вимірювання, якщо відомі показники їхньої продуктивності. Функціональний взаємозв'язок між індексом росту загального факторного результату та індексами росту факторів, що зумовлюють цей результат, у вигляді певної залежності можна використати для приблизного визначення екстенсивного відсоткового внеску факторів в приріст загального факторного результату.

Приклад на підставі вихідних даних представлено в табл. 2

Таблиця 2

Основні показники, що характеризують вплив факторів на загальний факторний результат при умові постійної продуктивності факторів

Фактори	Період t				Період t + 1			Річний приріст факторного результату, %
	Кількість фактора	Продуктивність фактора	Факторний результат	Питома вага фактора, %	Кількість фактора	Продуктивність фактора	Факторний результат	
К	20	10	200	13.333	22	10	220	10
L	25	15	375	25	26	15	390	4
E	20	20	400	26.667	19	20	380	-5
M	25	15	375	25	27	15	405	8
S	10	15	150	10	13	15	195	30
Сума	100		1500	100	107		1590	6

З табл. 2 видно, що за рік кількість фактора **К** збільшилась з 20 од. до 22 од. (на 10%) кількість фактора **L** – з 25 до 26 од. (на 4%) і т. д.

Якщо ці прирости факторів унормувати за питоною вагою фактора у загальному факторному результаті та взяти їх суму, то одержимо:

$$0,1 \times 0,13333 + 0,04 \times 0,25 - 0,05 \times 0,26667 + 0,08 \times 0,25 + 0,3 \times 0,10 = 0,06.$$

Як бачимо, отримана сума співпадає з темпом приросту загального факторного результату $1590/1500 - 1 = 0.06$ або 6%. Такий результат буде спостерігатись у будь-якому випадку, якщо продуктивність факторів остається незмінною, а сума їх вагових часток дорівнює 100% або 1.

Припустимо, що продуктивність кожного з факторів збільшується за рік на одну і ту ж величину, наприклад, на 10%. З урахуванням цього припущення при незмінних інших умовах отримаємо результат розрахунків, представлений в табл. 3.

Таблиця 3

Основні показники, що характеризують вплив факторів на загальний факторний результат при умові зростання продуктивності всіх факторів на 10%

Фактори	Період t				Період t + 1			Річний приріст факторного результату, %
	Кількість фактора	Продуктивність фактора	Факторний результат	Питома вага фактора, %	Кількість фактора	Продуктивність фактора	Факторний результат	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
K	20	10	200	13.333	22	11.0	242	21
L	25	15	375	25	26	16.5	429	14.4
E	20	20	400	26,667	19	22.0	418	4.5
M	25	15	375	25	27	16,5	445,5	18.8
S	10	15	150	10	13	16,5	214,5	43
Сума	100		1500	100	107		1749	16,6

Порівняння даних табл. 2. і 3. показує, що зростання продуктивності факторів привело у (t + 1) році до збільшення загального факторного результату з 1590 до 1749 од., або на 159 од. (на 10%). Це означає, що з річного приросту загального факторного результату, який дорівнює $1749 - 1500 = 249$ од. за рахунок підвищення загальної продуктивності факторів забезпечено 159 од. цього приросту, або $KLEMS = 159 : 249 = 63,3\%$.

Зрозуміло, що обчислити цей результат можна без перешкод тоді, коли здійснюється вимірювання продуктивності кожного з факторів **K**, **L**, **E**, **M** та **S**. Проте на практиці продуктивність окремих факторів оцінити практично неможливою Тому західна економічна думка и запропонувала вимірювати вплив на приріст лише загальної продуктивності факторів MFP (для двохфакторної моделі) або KLEMS (для п'ятифакторної моделі).

Для визначення річного приросту багатфакторної продуктивності достатньо обчислити темпи приросту факторів виробництва "капітал – праця – енергія – матеріали – послуги" (KLEMS), а також темп приросту загального випуску продукції у незмінних цінах та відповідно середньорічну питому

вагу факторів у загальному випуску продукції (собівартості), а потім застосувати відповідну формулу.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що:

1) метод KLEMS можна застосовувати лише для тих видів ресурсів, які відображаються структурою валового випуску продукції. В Україні валовий випуск продукції на рівні підприємства – це чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, який знаходиться у рядку 035 ф. №2;

2) у даний час у структурі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) можна виділити, як елементи операційних витрат, лише фактори L (сума рядків 240 і 250 форми №2) – сума витрат на оплату праці і відрахувань на соціальні заходи, матеріальні затрати (рядок 230) та інші операційні витрати (рядок 270). Що стосується витрат капіталу, то вони мають визначатися сумою амортизації;

3) випуск продукції Q , а також величини факторів $K + L + E + M + S = Q$ мають бути виражені у незмінних цінах деякого року, що дозволяє розраховувати часткову продуктивність окремого фактора Q/X , та вихідні показники частки фактора у загальному валовому випуску X / Q .

Список використаних джерел

1. Measuring Productivity. Measurement of Aggregate and industry-level productivity growth. OECD Manual. — Paris : OECD Publications, 2001. — 156 p.

УДК 658.339

ПРОБЛЕМИ, ЩО ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Османова З.О., здобувач,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Адаптивність діяльності підприємства, як економічна категорія, тісно пов'язана з іншими характеристиками діяльності підприємства, а саме з конкурентоспроможністю, стійкістю, інноваційністю, надійністю, цілісністю. Як і ці характеристики, адаптивність є характеристикою, здатною забезпечити виживання, стійке функціонування та розвиток підприємства. Це, а також безпосередньо адаптація підприємства до умов зовнішнього середовища, є можливими лише при досягненні бажаного рівня забезпеченості адаптивності діяльності підприємства за рахунок резервів підприємства та їхніх ресурсів.

Як й будь-який інший процес, процес забезпечення адаптивності дія-

льності підприємства пов'язаний з низкою проблем. Такі проблеми представлені у вигляді бар'єрів I, II і III рівнів, які перешкоджають забезпеченню адаптивності діяльності підприємства.

Бар'єри I рівня – бар'єри, пов'язані з не усвідомленням на рівні системи управління діяльністю підприємства необхідності залучення ресурсів і накопичення резервів ресурсів для забезпечення адаптивності діяльності підприємства. Бар'єри I рівня є основними. Це є не випадковим, так як без усвідомлення на рівні системи управління діяльністю підприємства необхідності впровадження заходів щодо залучення ресурсів і накопичення резервів ресурсів, забезпечення адаптивності діяльності підприємства є неможливим. Крім цього, подолання бар'єрів I рівня є необхідною умовою для подолання бар'єрів наступних рівнів.

Бар'єри II рівня пов'язані з ресурсними обмеженнями, – нестачею ресурсів, відсутністю ресурсів, відсутністю можливостей залучати ресурси та накопичувати резерви ресурсів з різних причин. Серед таких причин некомпетентність керівництва підприємства, нестача фінансових ресурсів тощо. За значущістю, для адаптивності діяльності підприємства подолання бар'єрів, пов'язаних з ресурсними обмеженнями, посідає друге місце. Без подолання бар'єрів II рівня стійке функціонування та розвиток підприємства неможливі, так як саме ресурси є засобом забезпечення адаптивності діяльності підприємства. Тобто подолання бар'єрів II рівня є основним завданням для забезпечення адаптивності діяльності підприємства.

Бар'єри III рівня пов'язані з психологічним опором з боку працівників підприємства. Виділення психологічного опору з боку працівників підприємства як бар'єру пояснюється тим, що у забезпеченні адаптивності діяльності працівники приймають безпосередню участь. По-перше, працівники підприємства як носії знань виступають як засіб забезпечення адаптивності діяльності підприємства; по-друге, весь процес забезпечення адаптивності діяльності підприємства відбувається за їхньою безпосередньою участю.

Забезпечення адаптивності діяльності підприємства повинно бути безперервним процесом, так як зовнішнє середовище до умов якого підприємство повинно пристосовуватись постійно змінюється. Це, в свою чергу, вимагає, залучення нових ресурсів і накопичення резервів ресурсів. Зміни у зовнішньому середовищі, до яких підприємство повинно пристосовуватись, можуть бути викликані різними причинами. Стосовно працівників може виникнути необхідність у залученні працівників з вищим, за існуючий на сьогодні на підприємстві, рівнем кваліфікації чи підвищення рівня кваліфікації своїх працівників. Крім цього, згідно зі змінами у зовнішньому середовищі, може виникнути необхідність у обов'язковому технологічному переобладнанні виробничого та невиробничого напрямків діяльності підприємства. Це може призвести до вивільнення працівників на конкретних посадах. За таких умов виникнення психологічного опору з боку працівників підприємства пов'язано зі страхом невідповідності новим вимогам до працівників, необхідністю пристосовуватись до нових умов праці, можливої втрати ро-

боти тощо. Психологічний опір з боку працівників підприємства може негативно відобразитись на діяльності підприємства. Тому, задля запобігання виникнення подібних ситуацій керівництву підприємству необхідно систематично контактувати зі своїми працівниками щодо необхідності та важливості впровадження заходів щодо забезпечення адаптивності діяльності підприємства.

Подолання бар'єрів II і III рівнів є основою досягнення відповідного рівня забезпеченості адаптивності діяльності підприємства. Після подолання бар'єрів I рівня досягнення того чи іншого рівня забезпеченості адаптивності діяльності підприємства не передбачено, так як подолання бар'єрів I рівня є лише основою для подолання бар'єрів наступних рівнів та умовою для впровадження заходів щодо забезпечення адаптивності діяльності підприємства (залучення ресурсів і накопичення резервів ресурсів).

Отже, стає зрозумілим, що без усвідомлення на рівні системи управління діяльністю підприємства необхідності заходів щодо забезпечення адаптивності діяльності підприємства; без залучення необхідних ресурсів, накопичення резервів ресурсів і подолання опору з боку працівників підприємства, тобто подолання бар'єрів I, II і III рівнів, забезпечення адаптивності діяльності підприємства є неможливим.

Важливе значення має також рівень бар'єрів, так як чим вище рівень бар'єрів, тим більше часу, зусиль та фінансових витрат знадобиться для їхнього подолання. Для діяльності підприємства, враховуючи, що адаптивність є умовою адаптації підприємства до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, оперативне подолання бар'єрів, які перешкоджають забезпеченню адаптивності діяльності підприємства, є першочерговою умовою виживання, стійкого функціонування та розвитку. Тому, щоб рівень бар'єрів, які перешкоджають забезпеченню адаптивності діяльності підприємства, не став "недосяжним" для подолання, заходи щодо забезпечення адаптивності діяльності підприємства повинні проводитись систематично.

Серед заходів, які дозволять передбачити виникнення бар'єрів, які перешкоджають забезпеченню адаптивності діяльності підприємства, можуть бути відповідні курси-тренінги для керівництва та працівників підприємства; поступове (за мірою необхідності) залучення ресурсів і накопичення резервів ресурсів. Систематичне проведення подібних заходів забезпечить відсутність / низький рівень бар'єрів, які перешкоджають забезпеченню адаптивності діяльності підприємства. Як наслідок, при виникненні чергових змін у зовнішньому середовищі, до яких підприємство буде вимушено адаптуватись, витрати часу, зусиль та фінансів будуть мінімальними.

Чим нижче розглянуті бар'єри, тим вище рівень забезпеченості діяльності підприємства. Рівень забезпеченості адаптивності діяльності підприємства, в свою чергу, визначає оперативність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Від рівня забезпеченості адаптивності діяльності підприємства залежать такі характеристики адаптивності: швидкість адаптації; масштаб і глибина адаптації; вартість адаптації.

Отже, якщо підприємство має високий рівень забезпеченості адаптивності, то: по-перше, процес адаптації минатиме швидко, так як не буде необхідності займатись пошуком і залученням нових ресурсів; по-друге, процес адаптації характеризуватиметься масштабністю та глибиною пристосування до нових умов; по-третє, вартість адаптації буде мінімальною, так як підприємство матиме у своєму розпорядженні всі необхідні для процесу адаптації ресурси.

Список використаних джерел

1. Воронков Д. К. Потенціал підприємства як основа реалізації змін в його діяльності / Д. К. Воронков // Культура народів Причорномор'я. — 2010. — № 195. — С. 41— 44.
2. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві : теорія та прикладні аспекти : [монографія] / Д. К. Воронов. — Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. — 340 с.
3. Суворова И. А. Сопротивление изменениям: причины возникновения и методы преодоления / И. А. Суворова. — СПб. : ИКФ "АЛЪТ". — Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/project/section_40/article_2653/. — Дата доступа : 19.11.13.

УДК 658.56

РОЛЬ КАЧЕСТВА УСЛУГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Османова З.О., здобувач,
Кузеванова А.И., студент гр. МОА-501-д,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Качество относится к разряду таких понятий, о которых все неоднократно слышали и имеют свое представление. Вместе с тем это представление лишь подчеркивает слишком субъективную трактовку содержания термина, в который каждый вкладывает свое видение, полученное на личном опыте. Достаточно часто "качество" определяется как соответствие стандартам и нормативам. Такой подход хорошо работает на операционном уровне оказания услуг, особенно там, где могут возникать проблемы с определением потребностей клиентов, но он опасен на высшем уровне менеджмента. На этом уровне руководителям важно понимать, что соответствие стандартам является лишь одним из условий достижения высокого качества. Качество как цель изменяется по мере изменения потребностей клиентов. Гостиничные организации должны не только выделить услуги,

соответствующие потребностям клиентов, лучше других, но и разработать такие предложение, которые при необходимости можно модифицировать или полностью изменить. Достижение высокого качества услуг – важная задача, решение которой является залогом успеха гостиничной организации. Эффективное управление качеством услуг побуждает организации гостиничного хозяйства разрабатывать комплексную политику качества, охватывающую социальные, экономические, технические, правовые аспекты. Перед гостиничной организацией стоит задача предоставления и поддержания качества услуг на соответствующем уровне, своевременного устранения недостатков в предоставлении услуг, разработки стратегии улучшения обслуживания и т.д.

Гостиничный бизнес – одно из самых перспективных и успешно развивающихся направлений бизнеса в Украине. Особенностью этого направления бизнеса является ориентация на европейские стандарты сервиса и стремительный переход к ним. И как любой другой бизнес – гостиничный бизнес стремится к улучшению финансового результата и ищет инструменты и эффективные пути к достижению желаемого финансового результата. Одним из основных способов достижения желаемого финансового результата является повышение качества предоставляемых услуг. В тоже время, жесткая конкуренция на рынке гостиничных услуг вынуждает руководителей гостиничных организаций создавать или совершенствовать существующую систему качества гостиничных услуг. Поэтому проблема качества услуг в гостиничном бизнесе остается актуальной. Успех гостиничных организаций зависит большого количества разнородных составляющих. Существует множество гостиничных организаций, но лишь немногие предлагают услуги, отвечающие международным стандартам качества.

Существуют различные подходы к определению "качество услуг". В-первых, понятие качества трактуется как совокупность свойств и характерных особенностей услуги, удовлетворяющей запросы потребителя [1]. Согласно международному стандарту ISO 9000, "качество услуги" – совокупность характеристик услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя [2]. В-вторых, под качеством понимается отсутствие недостатков, усиливающее чувство удовлетворения у клиента. В-третьих, качество может рассматриваться как техническое и функциональное. Техническое качество касается материальной составляющей услуги, – это качество номера, инфраструктуры (мебель, архитектура и дизайн здания) и прочих материальных атрибутов услуг (качество питания). Функциональное качество – это качество процесса предоставления услуги, или качество обслуживания. Функциональное качество придает услугам гостиничных организаций такую характеристику, как изменчивость качества, т.е. качество, зависит от того, кто и при каких условиях оказывает услуги. Т.е. ключевая роль в обеспечении функционального качества отводится персоналу гостиничной организации, главными требованиями к которому являются вежливость, внимательность,

компетентність, комунікабельність.

В процесі надання і споживання готельних послуг питання якості грають важливу роль. Без якісного обслуговування готельні організації не здатні досягти своїх головних цілей. Успішна реалізація якісної послуги споживачу є головним джерелом існування готельної організації. Якість визначає ступінь задоволення клієнта, яке впливає на його рішення повторно звернутися за послугами і підтримує хороше ставлення суспільства. Досягнення високого якості послуг – важливе завдання, рішення якого забезпечує успіх готельної організації. Чим вище якість послуг готельної організації, тим вище попит на її послуги. Ця залежність в поєднанні з ціною послуги є основною передумовою для збільшення кількості клієнтів. Підтвердженням цього є історії розвитку світових готельних корпорацій, успіх яких безпосередньо пов'язаний з високим якістю наданих послуг.

Список использованных источников

1. ГОСТ 15467-79 Управление качеством услуги. Основные понятия. Термины и определения. Издательство стандартов. — 1979.
2. Международные стандарты. "Управление качеством продукции". ИСО 9000-9004, ИСО 8402. — М. : Изд-во стандартов, 1988.

УДК 658.511.4:657.1

ОЦІНКА ГРАНИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗСП

Пінчук Т.А., аспірант,
Луганський національний аграрний
університет, м. Луганськ

Вступ. Узагальнюючі методики визначення фінансової ефективності діяльності підприємства у вітчизняній практиці зазвичай розраховують: прибутковість, рентабельність, ліквідність, ділова активність, оборотність та структура капіталу. Але такий підхід має значну кількість фінансових показників та коефіцієнтів, що часто викликає складності визначення загальної ефективності діяльності підприємства та не дає одностайного підходу до визначення комплексної оцінки ефективності діяльності.

Закордонний досвід застосування методології збалансованої системи показників (ЗСП) підтверджує широкі можливості аналізу основних процесів діяльності підприємства за визначеною сукупністю показників, оцінювати ефективність діяльності за відхиленнями від запланованих показників

на оперативному рівні управління та від стратегічного курсу розвитку підприємства [1; 2; 4].

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є комплексна оцінка за даними моніторингу ефективності діяльності підприємства на основі принципів збалансованої системи показників та моделі граничної ефективності бізнесу.

Результати дослідження. Нами визначено сутність поняття "моніторинг ефективності" — це спостереження за властивостями і пристосованістю процесів функціонування системи підприємства до досягнення завдання та відстеження результатів діяльності відповідно до обраної мети.

Відповідно до визначення моніторингу ефективності діяльності нами запропонована комплексна оцінка ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства за цільовим показником, що визначає рентабельність активів підприємства за умови ефективного ресурсовикористання [3]. Система показників для моніторингу ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства за блоками: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, розвиток та навчання, що позначаються відповідно ($Y; Z; X; W$), включає запропоновані 22 основні показники. Наявність у запропонованій моделі показників, що характеризують фактори впливу на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства за напрямками та дає можливість визначити інтегральні показники оцінки ефективності діяльності. За результатами моніторингу ефективності можна відстежити чи забезпечує співвідношення темпів росту між параметрами інтегральних показників за блоками: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, розвиток та навчання.

У нашому дослідженні, основну стратегію розвитку м'ясопереробного підприємства пов'язано із забезпеченням ефективності його діяльності, а узагальнюючим показником побудови ЗСП ми обрали рентабельність активів м'ясопереробного підприємства. Але таким чином, ми тільки задаємо вектор статистичного вибору. Щоб дослідити зміну ефективності діяльності підприємства, необхідно оцінити вплив окремих факторів або груп факторів на загальну реалізацію стратегічних завдань. Це завдання вирішується за допомогою моніторингу ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства, що реалізується за наступних підходів:

- використанням методу порівняння показників м'ясопереробного підприємства з показниками інших підприємств галузі, що мають аналогічні фактори впливу на потенціал розвитку бізнесу;

- оцінка показників діяльності м'ясопереробного підприємства, шляхом визначення інтегральних показників за блоками моделі ЗСП шляхом їх порівняння з показниками попереднього періоду. При цьому, зміна інтегральних показників повинна відповідати параметрам моделі граничної ефективності бізнесу (рис.1).

Таким чином, удосконалено модель збалансованої системи показників та інтегральної оцінки ефективності діяльності м'ясопереробного підприєм-

ства модифіковано шляхом її агрегування з моделлю граничної ефективності діяльності $T_d \geq T_o \geq T_a \geq T_k$. [5]. Отже, запропоновано використання моніторингу ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства на основі ЗСП та моделі граничної ефективності бізнесу. Модифікована модель ЗСП доповнює можливості класичної моделі та забезпечує використання моніторингу ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємств. Такий підхід за сучасних умов збільшення вартості інтелектуального капіталу забезпечує підвищення інформаційно-аналітичної системи фінансових та не фінансових показників для оперативної системи управління.

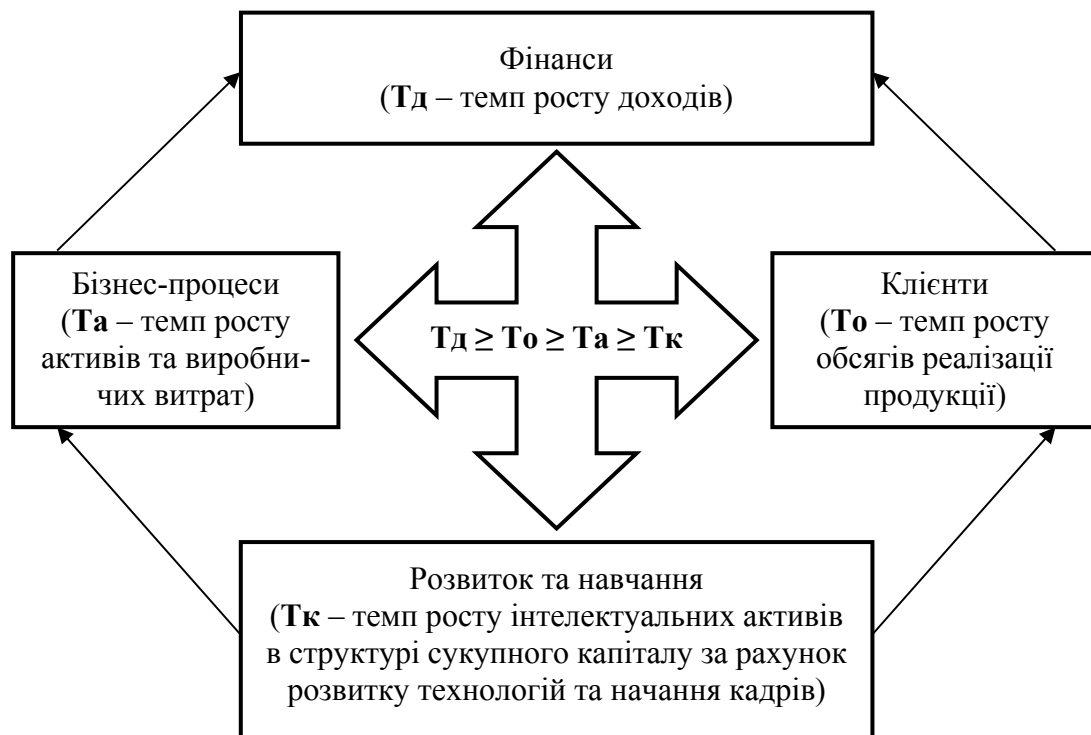


Рис. 1. Модифікована модель ЗСП на основі моделі граничної ефективності підприємства

У запропонованій моделі перший елемент – Т_д ґрунтується на фінансових показниках, а інші три елементи включають не фінансові показники. Кожен елемент моделі ефективності діяльності підприємства $T_d \geq T_o \geq T_a \geq T_k$ відповідає групам показників за основними блоками ЗСП:

Т_д – темп росту доходу, що характеризує основні показники фінансової ефективності блоку "фінанси";

Т_о – темп росту оборотів, що характеризує ринкову активність діяльності підприємства за модулем "клієнти";

Т_а – темп росту оборотних активів за рахунок обсягу виробленої продукції, збільшення товарно-матеріальних запасів, що характеризує ділову активність щодо використання основних виробничих засобів за умови оп-

тимізації виробничих витрат та ресурсозбереження у напрямку "основні бізнес-процеси";

Тк – темп росту інтелектуального капіталу в структурі сукупних активів за рахунок розвитку технологій та навчання кадрів, та відповідно характеризує блок "розвиток та навчання".

Моніторинг ефективності та виконання моделі граничної ефективності діяльності забезпечує відстеження:

- темп росту нематеріальних активів в структурі власного капіталу шляхом інвестування розвитку новітніх технологій та навчання персоналу, що є запорукою розвитку ефективності діяльності підприємства за напрямків: бізнес-процеси, клієнти, фінанси;

- темп росту активів та збільшення обсягу виробленої продукції у натуральному вимірі за умови оптимізації виробничих витрат та ресурсозбереження у напрямку "основні бізнес-процеси", що забезпечить задоволення потреб споживачів та збільшення частки ринку;

- темп росту оборотів, що характеризує ринкову активність діяльності підприємства за модулем "клієнти" та забезпечить отримання додаткових доходів підприємства.

За проведеними дослідженнями на ПАТ "Луганський м'ясокомбінат", ПрАТ "Перевальський м'ясопереробний завод, ПАТ "Краснодонський м'ясокомбінат" виявлено, що співвідношення темпів між параметрами моделі граничної ефективності діяльності $T_d \geq T_o$ не виконуються в ті роки, коли відстежується зниження рентабельності активів, що свідчить погіршення фінансового стану підприємства, недостатню ефективність грошового потоку, низький темп росту доходів. Найчастіше на досліджених підприємствах зберігається співвідношення темпів $T_o \geq T_a$, тобто рівняння між параметрами моделі граничної ефективності виконується тому можна вважати що м'ясопереробне підприємство має стабільну ділову активність щодо виробничих бізнес-процесів, що позитивно впливає на підвищення ефективності діяльності. Якщо між параметрами співвідношення темпів стоїть знак рівняння, це свідчить про стан рівноваги.

Висновки. Ми вважаємо, що моніторинг ефективності діяльності з позиції граничної ефективності необхідно впроваджувати для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення основних факторів що її визначають.

Список використаних джерел

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон; пер. с англ. М. Павловой. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008. — 320 с.
2. Горский М. "Технологии сбалансированного управления" / М. Горский, А. Гершун. — М.: "Олимп-Бизнес", 2005. — 416 с.
3. Месель-Веселяк В. Я. Методичні рекомендації з проведення моніто-

рингу ефективності виробництва, переробки та реалізації продукції в продуктовому підкомплексі (на прикладі м'ясопродуктового підкомплексу) / В. Я. Месель-Веселяк, П. В. Щепієнко, О. В. Мазуренко. — К. : ННЦ "ІАЕ УААН", 2006. — 21 с.

4. Мэй М. Трансформирование функции финансов: пер. с англ. / М. Мэй. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 175 с.

5. Иващенко Н. П. Экономика фирмы: учебник / под ред. проф. Н. П. Иващенко. — М. : ИНФРА, 2006. — 380 с.

УДК 331. 101

СОЦІАЛЬНО ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Полюховіч О.А., к.е.н., доцент,
Ківенко О.В., студент,
Європейський університет, Кримська філія,
м. Сімферополь

Підприємство зуміє вижити в жорсткій конкурентній боротьбі, якщо керівний персонал зможе правильно і своєчасно оцінити навколишній світ і тенденції суспільного розвитку. Особливо зростає актуальність соціально-психологічних аспектів кадрового менеджменту.

Необхідно, щоб керівники організації проявили далекоглядність і визнали високу значущість психологічного чинника в роботі організації. У свою чергу важливо, щоб психологи теж навчилися надавати дієві практичні допомоги і будувати ефективні ділові взаємостосунки.

В даний час в практичній психології розроблені форми і методи роботи, випробувані цільові програми соціально – психологічної підтримки для всіх груп службовців. Застосування розробок вітчизняної практичної психології в організаціях, адаптація західних програм, а також створення нових спеціалізованих циклів лекцій, семінарів, ділових і ігрових тренінгів для фахівців сприятимуть ефективності роботи організації.

Практика показує, що область міжособових відносин завжди залишається для керівника постійною сферою невизначеності через свій суб'єктивізм, тому керівник відчуває себе в ній дуже невпевнено.

Висока вимогливість колективу до кожного свого члена, уміння керівника створити позитивний морально – психологічний клімат в колективі, надихнути кожного підлеглого, підтримати його творче відношення до праці, поклопотатися про його гарний настрій створюють психічну готовність до роботи.

Результати досліджень, проведених в США, свідчать про те, що від іміджу істотно залежать шанси одержати роботу і успіхи в діловій кар'єрі.

Конкуренція на ринку праці не гарантує надходження на роботу тільки за рахунок освіти і професійного досвіду. Працедавці пред'являють обширні вимоги, зокрема і до іміджу, якщо це робота з людьми.

Підібрати костюм, сорочки, краватки, пуловери, аксесуари і т. д. так, щоб вони поєднувалися один з одним, відповідали обстановці і, в той же час, відображали внутрішній стан особи вимагає чималих навиків, знань, у тому числі і по психології. Крім того, формуючи імідж, необхідно врахувати такі компоненти як звучання голосу, комунікативні здібності, уміння поводитися в суспільстві, контакт поглядом, подача руки, постава, фізичне здоров'я, зразку одягатися – свій стиль, хороші манери (вихованість). Менеджеру необхідно вміло поєднувати і змінювати залежно від обстановки, що склалася, всі ці чинники, що вимагає у тому числі і психологічної підготовленості [1].

Відносини, що встановлюються між людьми в процесі їх спільної практичної і духовної діяльності, визначаються як суспільні відносини. Це достатньо широка категорія, що включає виробничі, політичні, правові, етичні, релігійні, психологічні відносини. Психологічні взаємостосунки можна розділити на офіційні і неофіційні відповідно до тієї організації, де вони формуються.

Офіційні відносини санкціоновані суспільством, закріплюються документально і контролюються їм [2]. Формування неофіційних міжособових відносин не так чітко залежить від адміністративно нормованих зв'язків.

Якщо офіційні міжособові відносини будуються на основі посадових прав і обов'язків, то неофіційні – на основі індивідуально-психологічних переваг, які встановлюються залежно від ділових і інших якостей членів колективу, їх соціальної цінності, що виявляється в процесі взаємного пізнання.

Таким чином, міжособові відносини в умовах колективної діяльності придбавають значення чинників, що впливають на поведінку людей. У цьому укладений педагогічний потенціал колективу в цілому і кожної окремої особи. От чому міжособові відносини виступають як чинник формування і розвитку особи в колективі.

Отже, взаємостосунки – це завжди стрічні міжособові відносини, в яких синтезується вся сукупність суспільних відносин з реальними формами взаємодії, взаємозв'язку, взаємовплив і взаїмопріяття. У них виразно виступають найрізноманітніші соціально-психологічні феномени: співпраця – суперництво, симпатії – антипатії, згода – незгода, любов – ненависть (неприязнь), конформізм – нонконформізм і ін., що характеризують стан особових взаємостосунків в колективі. У цих взаємостосунках реалізуються в єдності всі форми взаємодії людини з людиною (наочно-практична і пізнавальна діяльність, спілкування, відношення).

Взаємостосунки є складними утвореннями, що виникають як наслідок самосвідомість особи, представленого в соціально-психологічних формах взаємодії людини з навколишніми людьми. Сукупність взаємостосунків,

переважаючих в тому або іншому колективі, утворює структуру його соціально-психологічного клімату [3].

Список використаних джерел

1. Ладанов И. Д. Практический менеджмент / И. Д. Ладанов. — М. : Корпоративные стратегии, 2004. — 496 с.
2. Базарова Т. Ю. Управление персоналом / Базарова Т. Ю., Еремина Б. Л. — М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2001. — ??? с.
3. Журавлев А. Л. Анализ исследований взаимоотношений сотрудников / А. Л. Журавлев // Журнал "Psychology". — 2004. — № 34. — С. 32—33.

УДК 658:331

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Полюховіч О.А., к.е.н., доцент,
Просвіріна В.В., студент,
Європейський університет, Кримська філія,
м. Сімферополь

Однією з відмінних рис сучасного виробництва є його сильна залежність від якості робочої сили, форм її використання, ступеня залученості працівника у справи організації. Управління персоналом набуває все більш важливе значення, як фактор підвищення конкурентоспроможності, довгострокового розвитку.

Однією з відмінних рис сучасного виробництва є його сильна залежність від якості робочої сили, форм її використання, ступеня залученості працівника у справи організації. Управління персоналом набуває все більш важливе значення, як фактор підвищення конкурентоспроможності, довгострокового розвитку.

Метою організації є конкретні кінцеві результати, яких вона хотіла б досягти. Вироблення мети організації – завдання досить складне і трудомістке, що припускає використання методу "дерева цілей". Як правило, виділяються генеральна мета і цілі більш низького рівня. Генеральна мета залежно від ситуації, що склалася на ринку і в самій організації, може змінюватися. У будь-якому разі всю сукупність цілей, виходячи з вимог функціонально – цільової моделі системи управління організацією, можна поділити на такі види: науково-технічна, виробнича, економічна, комерційна і соціальна.

З точки зору логіки здійснення дій, виконуваних при встановленні ці-

лей, можна вважати, що процес цілепокладання в організації складається з трьох послідовних стадій. На першій стадії відбувається осмислення результатів аналізу середовища, на другій – вироблення відповідної місії, і, нарешті, на третій стадії безпосередньо виробляються цілі організації.

Процес цілепокладання починається з розуміння філософії бізнесу, визначення місії фірми. У відповідності зі стратегією цілепокладання від загального до приватного, процес формулювання цілей складається з трьох етапів:

1. Встановлюється спільна мета. На даному етапі відбувається аналіз існуючих цілей, фіксація бажань нових цілей, аналіз цінностей і антицінностей, визначення принципів і правил досягнення цілей.

2. Ситуаційний аналіз. Проводиться аналіз існуючого потенціалу, облік сильних і слабких сторін, аналіз обмежень і можливостей.

3. Оперативне планування. Формулювання цілей, підцілей, облік пов'язаності цілей, виділення пріоритетів, побудова дерева завдань для кожної мети, планування і фіксація строків. Правила формування цілей і побудови "дерева цілей".

Ніяка організація не може успішно виживати в конкурентному середовищі, якщо вона не має чітко визначених орієнтирів, напрямків, які задають те, до чого вона прагне, чого вона хоче домогтися у своїй діяльності. У першу чергу цільовий початок в діяльності організації виникає тому, що організація – це об'єднання людей, які переслідують певні особисті цілі. Мета – це бажаний стан системи або результат її діяльності, досяжний у межах деякого інтервалу часу. З метою повинна знайти відображення перспектива розвитку системи. Цілі діяльності соціально -економічних систем значною мірою визначаються умовами зовнішнього середовища.

Цілі являють собою зобов'язання управлінського апарату фірми досягти певних результатів у визначений час. Вони точно пояснюють, скільки, чого і до якого терміну належить зробити. Вони спрямовують увагу та енергію на те, чого потрібно домогтися [1].

Неможливо переоцінити значимість цілей для організації. Вони є вихідною точкою планування; цілі лежать в основі побудови організаційних відносин; на цілях базується система мотивування, яка використовується в організації; нарешті, цілі являються точкою відліку у процесі контролю і оцінки результатів праці окремих працівників, підрозділів та організації в цілому [2].

Існують різні аспекти, в рамках яких організація визначає свої цілі. Цілі щодо персоналу можуть бути пов'язані із збереженням робочих місць, забезпеченням певного рівня оплати праці, поліпшенням умов і мотивації праці, скороченням плинності кадрів, підвищенням рівня кваліфікації.

Дерево цілей – це структурована, побудована за ієрархічним принципом (розподілена по рівнях, ранжируваних) сукупність цілей економічної системи, програми, плану, в якій виділені генеральна мета ("вершина дерева"); підлегли їй підцілі першого, другого і подальшого рівнів ("гілки дере-

ва"). Назва "дерево цілей" пов'язане з тим, що схематично представляє сукупність розподілених по рівнях цілей нагадує по виду перевернуте дерево [3].

Процес цілепокладання може бути ефективним, якщо дотримуються – провідні принципи постановки цілей і вимоги до них.

Список використаних джерел

1. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: [учебное пособие] / В. Р. Веснин. — М. : Проспект, 2009. — 389 с.
2. Кодекс законів о труде Украины. — Х. : ООО "Одиссей", 2013. — 144 с.
3. Соціальні допомоги, пільги та послуги за законодавством України / упорядники : доц. Т. М. Додіна, проф. Г. І. Чанишева. — Х. : ТОВ "Одіссей", 2008. — 520 с.

УДК 658.518.3

МЕХАНІЗМИ ЗАХИСТУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Преображенська О.С., к.е.н., викладач,
Стоказ Я.М., аспірантка,
Харківський національний економічний
університет, м. Харків

Генезис нового типу суспільства на рубежі XX-XXI століть, тобто перехід до постіндустріального, а потім інформаційного суспільства, або суспільства знань, є загальновизнаним. В діяльності суб'єктів господарювання, риси цієї нової реальності характеризуються перетворенням виробництва know-how, інформаційних і комунікаційних технологій у ключовий фактор прогресу, витисненням індустрії сферою послуг, зміною структури виробництва. Відмітною особливістю розвитку економіки на сучасному етапі є спрямованість на накопичення та формалізацію знань підприємства. Так, проаналізувавши фінансові та статистичні звіти найбільших міжнародних організацій, можна відзначити, що на сьогоднішній день інвестиції в знання в розвинених країнах зростають швидше, ніж інвестиції в основні фонди. Друкер наголошував, що знання є ресурсом, при чому "більшість ресурсів не є специфічними: капітал, обладнання, матеріальні цінності не можуть бути використані для того, щоб відрізнити один бізнес від іншого за своєю глибинною сутністю. Найголовніший ресурс, що відрізняє бізнес та надає вирішальні конкурентні переваги, – це специфічні знання, що в ньому використовуються" [1]. Але при цьому знання стають об'єктом загроз для підп-

приємства і потребують захисту. Проблеми створення знання підприємства, як специфічного організаційного феномену отримали найширше розповсюдження у теорії інформаційного суспільства, теорії організаційного навчання та ресурсній теорії. Представники теорії інформаційного суспільства П. Дракер та Д. Бел наголошували на необхідності управління, заснованому на знаннях. Це передбачає : безперервне вдосконалювання всіх видів діяльності підприємства, пошук нових способів застосування досягнень, створення безперервних інновацій як упорядкований процес [1].

Актуальність проблем захисту стратегічних знань обумовлюється, з одного боку, необхідністю забезпечити їхню недоступність для імітації конкурентами, а з іншого – наявністю на підприємстві несистематизованих знань, що потенційно можуть використовуватися в управлінні та при цьому існує ризик їх несанкціонованого використання.

Для забезпечення ефективних процесів, спрямованих на розвиток та накопичення цінностей, що є джерелом прибутку, необхідно визначитися із структурою стратегічних знань та встановити суб'єкти – носії стратегічних знань. Так, біхевіористський та технократичний підхід розглядають процеси створення та використання управлінських знань як основу для стратегічних та поточних бізнес-процесів. Базисом для подібної точки зору є виділення у класифікації знань їх поділення на процедурні, декларативні та причинні знання управлінського персоналу. Процедурні знання пов'язані з розробкою та використанням провідних методів управління; декларативні знання представлені у формалізованому вигляді та закріплені у нормативних документах, звітах, стандартах, планах, методиках; причинні знання стосуються створення матеріального підґрунтя для ефективної діяльності підприємства. Детально виділення даних видів знань розглядається у моделі міжорганізаційного навчання В. Коена та Д. Левинтала, яка полягає в обміні знаннями про товари, ринки; досвідом та ін. [2]. Дана модель визначає характеристики, що описують управлінські знання підприємства. При цьому доцільно наголосити, що захист знань потрібно здійснювати на кожному етапі їх розповсюдження всередині організації.

У цьому аспекті цікавою є модель запропонована М. Бойсотом [3], згідно з якою фазам розповсюдження знань відповідають певні процеси на підприємстві. А саме – на стадії абсорбції знання відбувається трансформація знань у здатності підприємства, що супроводжується отриманням фінансових результатів від впроваджених інновацій – комерціалізацією знань. У моделі Бойсота фази абсорбції знань передують фази поширення знань : сканування інформації, створення знань, кодифікація знань, дифузія знань. Так, вивчаючи зовнішнє середовище, функціональну структуру ринку, підприємство проводить збір і обробку інформації для чого здійснюються процеси аналітики, діагностики, моніторингу. Насамперед, застосування цих процесів викликано необхідністю аналізу умов ринку, суб'єктів, форм і методів торгівлі, що дає можливість виявити проблеми та загрози зовнішнього середовища.

У цьому випадку вивчення й аналіз умов ринку, як складова частина маркетингових досліджень, у загальному вигляді передбачає аналітику й моніторинг загальноекономічних умов, у яких функціонує підприємство – (рівень стабільності економічного зростання, соціальну стабільність, рівень розвиненості законодавчої бази, що дозволяє захистити інтелектуальні ресурси підприємства), попиту та пропозиції на продукцію, що виготовляється підприємством. Крім цього до завдань ринкового моніторингу можна віднести діагностику потреб споживачів і перспектив розвитку ринку. Однак, проведені дослідження приносять результат тільки в тому випадку, коли одночасно відбувається вивчення потенційних загроз внутрішнього середовища підприємства. Зіставлення результатів цих двох напрямків досліджень співвідноситься з застосуванням такого методу захисту стратегічних знань як "розвиток когнітивної карти організаційного й зовнішнього середовища". Це відповідає фазі сканування інформації згідно циклу Бойсота. На цій фазі підприємство, "скануючи" зовнішнє й внутрішнє середовище переробляє інформацію шляхом селекції, упорядкування й оформлення. У такий спосіб підприємство накопичує знання та забезпечує їх захист, що пов'язане надалі з прийняттям управлінських рішень.

Наступної у моделі розглядається фаза створення знання, що визначає майбутній стан підприємства як економічної й соціальної системи, й пов'язана із забезпеченням захисту нововведень і змін. Це завдання, співвідноситься із процесами прийняття управлінських рішень у ході планування діяльності - прийняття рішень про те, яким повинно бути підприємство й що повинні робити керівники підприємства, щоб досягти поставлених цілей. За допомогою планування керівництво прагне встановити основні напрямки зусиль і прийняття рішень, які забезпечать єдність мети для всіх членів підприємства. У загальному виді до компонентів планування діяльності підприємства відносять стратегічне планування, складання бюджету, функціональне планування, календарне планування й т. і.

Основна відмінність фази створення знань від фази сканування інформації полягає в накопиченні саме унікального знання даного підприємства, що виражається у розробці й реалізації нового проекту (сукупності завдань або заходів, пов'язаних з досягненням запланованої мети, що має унікальний і неповторний характер), плану, стратегії. Наприклад, на машинобудівних підприємствах необхідність розробки проекту виникає при створенні нових виробничих потужностей або технологічних процесів.

Інтеграція проекту/ плану/ стратегії в структуру підприємства шляхом складання, інтерпретації, передачі, прийому й архівування звітів, схем, посадових інструкцій та ін. співвідноситься з вираженням, формалізацією знань для їх передачі від індивіда іншим особам – кодифікацією знань. Для цієї стадії характерним є використання і розповсюдження накопичених в результаті сканування інформації знань, та унікальних знань – результату фази створення знань.

Поширення кодифікованого нового знання в межах підприємства, згід-

но з циклом Бойсота, є характерним для стадії дифузії знань. Дана стадія співвідноситься з процесами організації, мотивації та контролю: створенням структури підприємства, що дає можливість індивідам ефективно працювати разом для досягнення цілей підприємства, постійна оцінка реалізації плану для визначення його правильності й упереджувального виявлення проблем та загроз.

Таким чином, розглянуті підходи дають можливість визначити напрями управлінських дій щодо захисту стратегічних знань підприємства на кожному із етапів їх поширення. Результатом таких дій може стати формування стійких конкурентних переваг, що важко імітуються конкурентами.

Список використаних джерел

1. Дракер П. Ф. Посткапиталистическое общество / П. Ф. Дракер // Новая постиндустриальная волна на западе : сборник. — М. : "Academia". — 1999. — С. 70—100.
2. Cohen W. M. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation / W. M. Cohen, D. A. Levinthal // Administrative Science Quarterly. — 1990. — № 35. — P. 18—27.
3. Boisot M. Information Space: A Framework for Leading in Organization / M. Boisot // Journal of General Management. — 2005. — № 20. — P. 78—92.

УДК 339.138

МІСЦЕ СИСТЕМИ БРЕНДИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗРОСТАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

Савіна Г.Г., д.е.н., професор,
Швець О.О., аспірант,
Херсонський національний технічний
університет, м. Херсон

Вступ. У сучасному конкурентному бізнес-середовищі, що характеризується різноманіттям торгових марок, бренд підприємства все частіше стає ключовим джерелом відмінностей, яким керується споживач при здійсненні покупки. Для кожного підприємства є важливим формування прихильності у споживачів та забезпечення тривалості цього ефекту.

Мета дослідження. Задля формування лояльності споживача на підприємстві необхідно встановити місце системи брендингу у забезпеченні зростання споживчого попиту.

Результат дослідження. На сьогоднішній день існує багато визначень брендингу, що не дає підприємствам чіткого розуміння необхідності та важливості брендингу у формуванні стійкої переваги споживачів до бренда,

тому виникає необхідність визначення місця брендингу у забезпеченні зростанні попиту на споживчі товари.

Процес створення довгострокової купівельної переваги розглядається як діяльність з надання покупцеві інформації про достоїнства товару або послуги, їх особливостей у порівнянні зі схожими пропонованими товарами або послугами, формуванню у свідомості споживачів стійких асоціацій, вражень, пов'язаних з цим товаром, його маркою. Формування у свідомості споживача певних позитивних асоціацій з конкретними марками полегшує процес прийняття рішення при придбанні товару.

Брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів, методів і способів, що дозволяють довести розроблений бренд до покупця і не тільки сформувати в його свідомості імідж марки товару, а й надати допомогу в сприйнятті покупцем функціональних і емоційних елементів товару.

У подальших дослідженнях сутність брендингу доцільно визначати з урахуванням його ролі у забезпеченні зростання споживчого попиту.

Підприємства повинні враховувати те, що брендинг не працює сам по собі і як будь яка система складається з пов'язаних між собою елементів. Для забезпечення збільшення попиту необхідно встановити взаємозалежність елементів та місце системи брендингу починаючи з маркетингових досліджень і закінчуючи формуванням лояльності споживачів до бренда (рис. 1).

У даній схемі виділено три основні групи:

- маркетинг;
- брендинг;
- ринок бренду.

Тільки за наявності маркетингових досліджень і стратегій визначають загальні і приватні програми, підготовка яких і є першим етапом програми створення бренда. Аналіз ринку, спеціальні тестування та фокус-групи допоможуть зрозуміти ставлення споживачів до розробленого бренду. Більше того, отримана інформація дозволить внести необхідні корективи в схему просування і розставити правильні акценти.

Грунтуючись на маркетинговому аналізі середовища існування бренда, можливим стає формування ідентичності бренду та виділення таких якостей та властивостей товару, які б були індивідуальними та відповідно до умов ринку задовольняли б потреби споживачів.

В свою чергу до брендингу входить створення бренд-нейму та бренд-іміджу. Ці структурні елементи брендингу формуються на основі висновків та розробок зроблених на попередніх етапах.

Основою роботи брендингу є загальна маркетингова концепція, що включає приватні концепції по PR, рекламі, просуванню продажів, прямим листам, виставкам, розміщенню продукту тощо.

Під ринком бренда розуміється виведення бренду на ринок. Виведення бренду – це стратегія подання нової торгової марки на ринку. Але щоб вижити у висококонкурентному середовищі будь-якій компанії необхідно по-

передньо розробити ефективну маркетингову програму, що включає рекламну кампанію, PR-кампанію і комплекс промозаходів, що й було запропоновано зробити на маркетинговому та брендинговому етапах.

В результаті брендингу виникає таке явище, яке прийнято називати капіталом бренда, визначається як сукупність активів і зобов'язань, які збільшують або зменшують цінність продукту або послуги для компанії та / або її клієнтів.

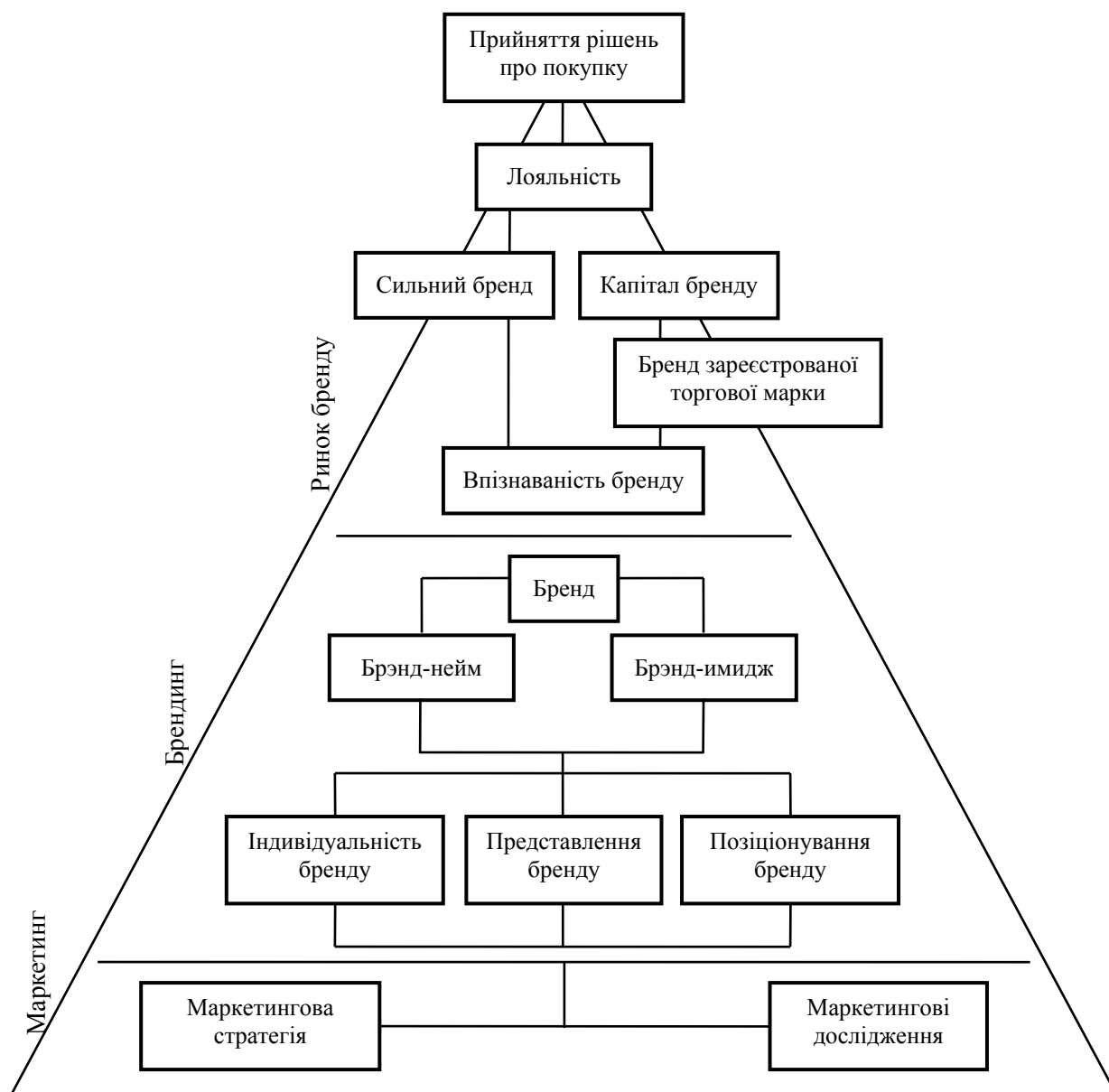


Рис. 1. Місце системи брендингу у забезпеченні зростання споживчого попиту

Що ж до лояльності споживача – це ступінь нечутливості поведінки покупців товару або послуги до дій конкурентів – таких як зміни цін, товарів, послуг, супроводжувана емоційною прихильністю до товару чи послуги [2].

У разі, якщо споживач протягом тривалого часу отримує не тільки за-

доволення, але і радість від використання продукту або послуги, він може перетворитися на активного прихильника даного бренду.

Саме наявність лояльності, тобто сприятливого ставлення споживача до підприємства та товару і є основою для стабільного обсягу продажів. Що в свою чергу є стратегічним показником успішності компанії.

Ступінь лояльності покупця характеризується його прихильністю до визначеної марки продукту і вимірюється зазвичай числом повторних покупок продукту. Вищою формою лояльності споживачів є фанатичне шанування бренду - товару, якому споживачі віддають перевагу не керуючись принципами "ціна-якість" [3].

Висновки. У роботі було зображено довгий шлях формування сильного бренду, який в кінцевому результаті призводить до виникнення у споживача рішень про покупку. Бренд – це довгостроковий договір між товаром та споживачем. При визначенні місця брендингу треба брати до уваги головне завдання брендингу, а саме створення у свідомості споживачів унікального набору асоціацій, що забезпечують максимальну корисність бренду.

Система брендингу займає важливе місце у системі формування лояльності споживача. Взаємозалежність елементів у наданій схемі підкреслює її структурну необхідність у зв'язку між підприємством та формуванням стійкої переваги до бренду.

Список використаних джерел

1. Шульгіна Л. М., Лео М. В. Брендинг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості) : монографія / Л. М. Шульгіна, М. В. Лео. — Київ : Астон, 2011. — 272 с.
2. Цысарь А. В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А. В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2002. — № 5. — С. 57.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2006. — 464 с.

УДК 658:504

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Святохо Н.В., к.э.н., доцент,
Ищенко А.Д., студент гр. МЕН-401-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Внедрение систем экологического менеджмента на предприятии является существенным фактором успеха любой долгосрочной стратегии,

направленной на достижение масштабных перемен, необходимых для перехода к устойчивому развитию – экономическому развитию, не разрушающему природные ресурсы, в которых будут нуждаться будущие поколения жителей Земли.

Для начала, необходимо дать определение "экологический менеджмент". Экологический менеджмент – часть общей системы корпоративного управления, которая обладает четкой организационной структурой и ставит целью достижение положений, указанных в экологической политике, посредством реализации программ по охране окружающей среды. Некоторые авторы трактуют экологический менеджмент как "экологически осознанное управление предприятием". Наиболее полное определение, на наш взгляд дает ученый Г.С Ферару: экологический менеджмент – инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экоэффективности и экосправедливости [1].

Но следует понимать и то, что экологический менеджмент подразумевает собой, не только выполнение и соблюдение экологической политики предприятия и государства в целом, но и глобальную реструктуризацию производства, которая в дальнейшем позволит не только не наносить вред окружающей среде, но и принесёт экономическую выгоду самому предприятию.

Международной организацией по стандартизации (МСО) подготовлены стандарты, касающиеся систем экологического менеджмента на предприятиях ISO 14000. Основным предметом ISO 14000 является система экологического менеджмента (environmental management system), EMS. Типичные положения этих стандартов состоят в том, что в организации должны быть введены и соблюдаться определенные процедуры, должны быть подготовлены определенные документы, должны быть определены центры ответственности за внедрение и функционирование СЭМ. Основным документ серии - ISO 14001- не содержит никаких "абсолютных" требований к воздействию организации на окружающую среду, за исключением того, что организация в специальном документе должна объявить о своем стремлении соответствовать национальным стандартам [2].

Теперь ответим на вопрос, зачем же на предприятии необходима система экологического менеджмента?

Необходимость СЭМ для предприятия состоит в следующем: экологический фактор оказывает возрастающее влияние на деятельность субъектов хозяйствования. В зависимости от конкретных условий, места и времени данный фактор может как позитивно, так и негативно повлиять на степень достижения предприятиями поставленных перед собой целей. Окружающая среда таит в себе определенные риски, но и предоставляет новые возможности. Предприятиям сегодня трудно добиться успеха, если они не управляют этими рисками и возможностями. Они делают это по двум основным

причинам: с целью экономии средств путем уменьшения затрат и снижения риска ответственности; с целью получения дополнительных выгод, увеличив имеющуюся долю рынка или выйдя на новые рынки.

Экологический риск может быть связан с уровнем экологичности продукции, неприемлемым для зарубежных рынков, разнообразными экстерналиями, которые подрывают позиции предприятия на национальном и международном рынках. Новые возможности, которые открывает перед предприятием внедрение системы экологического менеджмента, могут заключаться в сокращении потребления ресурсов и, тем самым, производственных издержек, в снижении уровня загрязнения, в переработке отходов, выходе на рынки, характеризующиеся высокими экологическими требованиями.

Таким образом, предприятия всего мира внедряют системы экологического менеджмента (СЭМ) для более систематического и эффективного управления экологическими рисками и возможностями. Интеграция системы экологического менеджмента в общую систему управления организацией имеет очень большое значение, поскольку экологический фактор, как уже отмечалось, – один из важнейших внешних факторов, оказывающих влияние на предприятие. При внедрении СЭМ следует придерживаться системного принципа. Система экологического менеджмента без взаимодействия с другими системами (подсистемами) управления предприятием не будет эффективной [2].

СЭМ должна быть построена по хорошо известному из управления качеством принципу: "Планируй, делай, проверяй, улучшай" (так называемый "цикл Деминга"). Это инструмент для выявления и решения проблем, который может использоваться предприятием для разных целей в зависимости от конкретного вида деятельности и намерений руководства.

Системы экологического менеджмента будут различными для различных типов предприятий в зависимости от характера, масштабов и сложности их деятельности, выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Однако для всех систем экологического менеджмента характерен один и тот же набор основных элементов. К их числу:

Экологическая политика, которая обычно оформляется в виде Декларации (заявления) об экологической политике и выражает безусловное намерение высшего руководства организации реализовать современный подход к экологическому менеджменту.

План или программа действий по охране окружающей среды, содержащие описание мер, которые предприятие собирается предпринять в предстоящем году (последующие годы).

Интеграция вопросов экологического менеджмента во все аспекты повседневной деятельности предприятия.

Корректирующие и превентивные действия, направленные на устранение фактических или возможных случаев отклонения от установленных целей, задач, критериев и нормативов.

Аудиты системы экологического менеджмента для проверки адекватности и эффективности внедрения и функционирования системы экологического менеджмента.

Анализ системы экологического менеджмента высшим руководством.

Внешнее информационное взаимодействие и взаимоотношения с внешними стейк-холдерами.

На наш взгляд, основными мотивами внедрения СЭМ на предприятии являются:

Экономические: экономия материальных и энергетических ресурсов, а также финансовых средств; сокращение отчислений за загрязнение окружающей среды; снижение затрат на переработку отходов и на очистку сточных вод и выбросов; усиление конкурентоспособности благодаря инновациям; улучшение экологической обстановки в месте расположения; улучшение состояния здоровья сотрудников; непрерывность охраны окружающей среды; профилактика чрезвычайных ситуаций, снижение потенциала аварийности.

Маркетинговые открытия новых возможностей сотрудничества с контактными аудиториями и рекламы; расширение рынков сбыта для продукции и услуг предприятия; формирование доверия и кредита доверия на рынке и у властей; освоение новых рынков.

Однако, при внедрении СЭМ возникают определённые риски, среди которых: увеличение затрат, сопротивление персонала изменениям, внедрение новых бизнес-процессов, для которых ещё не сформировалась практика успешной реализации процедур в рамках экологической деятельности.

Следовательно, несмотря на все риски, которые могут возникнуть, внедрение СЭМ на предприятии необходимо для успешного развития и функционирования, а также для повышения конкурентоспособности субъекта хозяйственной деятельности.

Список использованных источников

1. Экологическая оценка и экологическая экспертиза / О. М. Черп, В. М. Виниченко, М. В. Хотулёва, Я. П. Молчанова, С. Ю. Дайман. — М., 2006. — 369 с.
2. Масленникова И. С. Экологический менеджмент: [учеб. пособие] / И. С. Масленникова, Л. М. Кузнецов, В. Н. Пшенин. — СПб. : СПбГИЭУ, 2005. — 255 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Святохо Н.В., к.э.н., доцент,
Клюкина Д.Д., студент гр. МЕН-401-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Сегодня для установления гармонии и баланса между обществом и природой практически невозможно обойтись без применения новейших эко-технологий для диагностики загрязнения окружающей среды, очистки сточных вод, обезвреживания опасных газовых выбросов, использования способов утилизации твердых и жидких промышленных отходов, методов биологического восстановления загрязненных почв, замены ряда агрохимикатов биотехнологическими препаратами и тому подобного.

Многие страны уже начали широкое применение современных экологических инноваций и новых технологий, которые в скором времени внесут серьезные экономические и социальные изменения в жизнь всего человечества [1].

Экологические инновации — это конечный результат деятельности по созданию, использованию экологически ориентированных нововведений, реализуемых в виде усовершенствованных или новых экологических товаров (изделий или услуг), технологий их производства, методов управления на всех стадиях производства и сбыта товаров, которые содействуют развитию и повышению социально-экономической эффективности функционирования предприятий, обеспечению ресурсно-экологической безопасности и охраны окружающей среды.

Согласно данному определению к экологическим инновациям можно отнести:

- разработку, создание и внедрение новых технологических процессов и циклов разработки и согласованного развития всех функциональных звеньев по добыче ресурсов, их переработке, использованию отходов и воспроизводству этих ресурсов;
- разработку и использование ресурсосберегающей техники, разработку и внедрению малоотходных и безотходных технологий, обеспечивающих комплексное освоение природных ресурсов, разработку биотехнологий;
- освоение новых территорий, а также расширение действующих с учётом экологической безопасности населения и производства;
- разработку и выпуск новых экологически чистых продуктов и создание мощностей для их производства, разработки вариантов использования новых и возобновляемых источников энергии;
- внедрение новых организационных форм, включая усовершенст-

ние организационно-территориальной структуры потенциально опасных производств с целью снижения их экологической опасности;

– формирование нового мышления у разработчиков инноваций с точки зрения необходимости их экологизации путём внедрения обязательного экологического образования.

С целью определения приоритетов государственной и региональной поддержки эколого-инновационной деятельности необходимо разработать типологию экологических инноваций.

Экологические инновации можно рассматривать в трех аспектах: объектный (объект – результат научно-технического прогресса (НТП)); процессный и процессно-инвестиционный. В рамках процессного подхода эколого-инновационный процесс, характеризуют как комплексный процесс, который включает разработку, внедрение, распространение, коммерциализацию и утилизацию новых потребительских ценностей (товаров, техники и т.д.). Именно наличие последней стадии отличает эколого-инновационный процесс от обычного инновационного.

На наш взгляд, наиболее полная классификация экологических инноваций представлена в табл. 1 [2].

Таблица 1

Классификация экологических инноваций

Критерий классификации	Вид экологических инноваций
1	2
В зависимости от сферы реализации	1) технические (новые экологобезопасные и экологически чистые продукты, технологии и т.д.); 2) организационные (новые методы и формы организации деятельности предприятий, направленные на снижение экологической опасности); 3) социальные (разные формы активизации творческой деятельности в направлении экологизации производства и потребления).
По значимости в экономическом развитии	1) базисные инновации представлены крупными изобретениями и становятся основой формирования новых направлений и поколений техники (технологий). Их особенностью является значительная непредсказуемость экологических последствий на современном уровне развития науки и техники. Экологический эффект их реализации в одном направлении может также способствовать отмене негативного влияния в другом. 2) совершенствующие инновации являются наиболее распространенными видами инноваций. Именно на них в первую очередь направлено действие инновационного экономического механизма. В случае их реализации можно не только предвидеть их последствия, но и дать им экономическую оценку с помощью разработанной отечественными учёными методики определения ущербов, которые предотвращаются и наносятся окружающей среде в результате внедрения экологической инновации.

Продолжение таблицы 1

1	2
	3) псевдоинновации направлены на частичное улучшение устаревшей техники и технологии, они не влияют на рациональное использование природных ресурсов, развитие научно-технического прогресса, а только частично предотвращают загрязнения, наносимые экологически опасными технологиями производства и продуктами потребления.
В зависимости от количества компонентов природной среды	1) однокомпонентные (атмосферный воздух, вода, почвы); 2) комплексные (воздух–вода, вода–почва и т.д.).
В зависимости от видов эко-деструктивных процессов	1) нарушение ландшафтов; 2) механические виды загрязнений; 3) биологические виды загрязнений; 4) химические виды загрязнений.
По степени новизны	1) новые в мире (принципиально новые с точки зрения международных образцов); 2) новые в стране (новые с точки зрения национальной экономики); 3) новые с точки зрения отрасли; 4) новые с точки зрения предприятия.
По виду получаемого эффекта	1) инновации, направленные на получение экономического эффекта; 2) инновации, направленные на получение экологического эффекта; 3) инновации, направленные на получение социального эффекта; 4) инновации, направленные на получение бюджетного эффекта; 5) инновации, направленные на получение интегрального эффекта.

Для Украины развитие экологических инноваций является перспективным и необходимым процессом, который имеет все предпосылки для эффективной реализации, а именно: имеющийся в государстве значительный потенциал (как интеллектуальный, так и научно-технический); наличие значительного опыта урегулирования проблем в экологической сфере. Это даст возможность выйти на новый уровень сотрудничества со многими странами мира и быстрее интегрироваться в международное сообщество [3].

Список использованных источников

1. Кожушко Л. Ф. Экологический менеджмент / Л. Ф. Кожушко, П. М. Скрипчук. — К. : Академия, 2007. — 432 с.
2. Карпіщенко Т. О. Науково-методичні основи удосконалення економічного механізму розвитку еколого-інноваційної діяльності / Т. О. Карпіщенко, О. І. Карпіщенко, К. В. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування та організація виробництва. —

Суми : Вид-во СумДУ, 2002. — № 1–2. — С. 45—54.

3. Развитие экологических инноваций в условиях техноглобализма / Киевский нац. эк. ун-т им. В. Гетьмана. — Режим доступа : <http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt14/25.pdf>. — Дата доступа : 15.11.13.

УДК 574:021.66

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МАРКИРОВКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Святохо Н.В., к.э.н., доцент,
Сейдаметова А.А., студент гр. МЕН-401-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Роль конкуренции в экономике заключается в выявлении и распространении наиболее эффективных и результативных путей социально-экономического развития, способов производства и хозяйствования. В результате в условиях глобализации экономики конкурентоспособными на мировом рынке становятся лишь те хозяйствующие субъекты, которые ведут интенсивную инвестиционную и инновационную деятельность, систематически осваивают последние научно-технические достижения, управленческие и организационные разработки, позволяющие снижать издержки производства, повышать производительность труда, увеличивать выпуск продукции высокого качества [1].

Спрос на экологичные, т. е. наносящие минимальный вред окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла, начиная с закупки сырья, технологии производства и заканчивая утилизацией, товары и услуги в мире постоянно увеличивается [2]. Возникает необходимость информирования потребителя об "экологической стоимости" предлагаемых товаров и услуг. Так появилась экологическая маркировка товаров, с целью создания конкурентоспособных по цене товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей и повышающих качество жизни, одновременно с минимальным воздействием на здоровье человека и окружающую среду.

Экологическая маркировка – графическое отображение комплекса сведений экологического характера о товаре или услуге, означающее, что продукция оказывает меньшее воздействие на окружающую среду, чем аналогичные товары и / или произведена с применением экологически оптимальных технологий [3].

Экомаркировкой отмечают:

– непищевые товары (компьютеры, бумага, канцелярские товары, одежда, строительные и отделочные материалы, моющие и чистящие средства, напольные покрытия, бытовая и оргтехника, мебель, транспортные

средства, топливо и др.);

- пищевые продукты (питьевая вода, хлебобулочные изделия, бакалея, продукция сельского хозяйства и др.);

- услуги (рестораны, магазины, гостиницы, производство различных видов энергии, туризм и др.);

- работы (строительные и отделочные работы и др.).

Преимущества использования знака экологической маркировки:

- снижаются производственные издержки за счет снижения потребления энергии, воды, сырья; сокращаются транспортные расходы путем проработки логистических схем с позиции экологизации;

- уменьшается количество отходов в связи с переориентированием процессов на малоотходные технологии;

- происходит экономия на затратах за счет предупреждения внештатных, аварийных ситуаций и уменьшения экологических рисков;

- появляется возможность льгот, предусмотренных законодательством для экологически ответственных предприятий;

- становится возможным участие в международных и внутригосударственных программах поддержки и развития экологичного бизнеса;

- растет объем продаж на фоне растущего потребительского спроса на экологически безопасную продукцию и услуги; становится возможным вывод на рынок новых экологичных товаров и услуг;

- появляется возможность получения больших институциональных (государственных, коммерческих и некоммерческих) контрактов, в условия которых включены требования экологичности;

- происходит усиление корпоративной репутации и доказательств деятельности инициатив компании в области экологии и устойчивого развития;

- усиливается роль бренда (в том случае, если экомаркировка участвует в стратегии его развития);

- происходит признание продукции на международном уровне, что повышает конкурентоспособность предприятия (организации) [4].

Проблемы, связанные с использованием экологической маркировки:

- большое число знаков экологической маркировки может смущать потребителей и они перестанут придавать значение знакам. Также потребители могут неверно толковать значение маркировки;

- скептическое отношение к экомаркировке со стороны продавцов, покупателей, СМИ [5].

Украина с 2004 года является членом Глобальной Системы Экологической Маркировки, а с 2005 года участником международной программы GENECIS, основной целью которой является разработка международных экологических критериев оценки жизненного цикла продукции, гармонизованных между странами – членами GEN. На данный момент в Украине разработано 18 критериев, гармонизованных с международными требованиями (GENECIS), на основании которых сертифицировано 49 видов продукции.

Наиболее приоритетными для экомаркировки категориями продукции в Украине являются строительные материалы, краски, лаки, удобрения.

Пока экологическая маркировка в Украине не является столь мощным инструментом устойчивого потребления, например, как в странах ЕС. Для этого необходимо развивать коммуникации с потребителями и производителями, доносить смысл того или иного типа маркировки, усиливать ответственность производителя за недобросовестную рекламу экологического содержания и использовать стимулирующие механизмы внедрения технологий более чистого производства.

Список использованных источников

1. Перелет Р. А. Стимулирование экоиновационной деятельности / Р. А. Перелет // Экология производства. — 2006. — №1. — С. 27.
2. Системы экологического менеджмента для практиков / С. Ю. Дайман, Т. В. Островкова, Е. А. Заика, Т. В. Сокорнова. — М. : Изд-во РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2004. — 212 с.
3. Экологический менеджмент / Т. В. Гусева, С. Ю. Дайман, Я. П. Молчанова, Е. В. Пашков, Л. М. Разумова, А. Е. Хачатуров // Русско-английский глоссарий. — М. : РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2002. — 78 с.
4. Галечьян Н. В чем выгода экологически благополучного имиджа компании / Галечьян Н. // Корпоративная имиджелогия. — 2008. — №02 (03). — Режим доступа : www.ci-journal.ru/article/103/200802eco_marketing. — Дата доступа : 13.11.13.
5. Экологическая маркировка. — Режим доступа : www.biodiversity.ru/coastlearn/tourism-rus/tools_cp.html. — Дата доступа : 13.11.13.

УДК 658:504

ІНСТРУМЕНТИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Святохо Н.В., к.е.н., доцент,
Сейтмаметова Е.Е., студент гр. МОА-531-д,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Незважаючи на окремі досягнення в галузі регулювання відносин у сфері охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування, загальне положення в екологічній сфері не поліпшується, що призводить до подальшого виснаження природних ресурсів і поглиблення екологічної кризи. До основних причин такого становища можна віднести відсутність ефективного механізму управління використанням ресурсів та

охороною навколишнього середовища як на рівні держави та її регіонів, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів. Нерозробленість теоретичної та методичної бази, а також практичних підходів щодо організації раціональної взаємодії промислових підприємств з навколишнім природним середовищем, з одного боку, призводить до зниження рівня ефективності їхньої діяльності внаслідок високих екологічних витрат, а з іншого – до виснаження природних ресурсів і забруднення навколишнього природного середовища в масштабах, що перевищують асиміляційну здатність навколишнього природного середовища.

У цьому зв'язку особливого значення набуває завдання формування нових підходів та концептуальних основ побудови ефективного механізму екологічного та ресурсного управління на рівні промислових підприємств. Таким механізмом для промислових підприємств, що дозволяє інтегрувати природоохоронні, економічні, соціальні цілі і використовувати нові можливості підвищення рівня конкурентоспроможності на розвиненому екологічно орієнтованому споживчому ринку, які відкриваються у зв'язку з розширенням процесів глобалізації, може стати корпоративний екологічний менеджмент.

У результаті проведеного морфологічного аналізу було виявлено, що єдиного підходу щодо тлумачення поняття "екологічний менеджмент" не існує. Це поняття трактують як систему, частину системи, системну складову, підсистему, діяльність, науку, процес, підхід, управління, комплекс проблем. Однак, найчастіше екологічний менеджмент розглядається як система або як частина системи управління певного суб'єкту, а також як його діяльність в сфері взаємодії з довкіллям. Тобто екологічний менеджмент є складним, багатоаспектним явищем, якому слід дати визначення згідно з особливостями нашого дослідження. Морфологічний аналіз сутності поняття "екологічний менеджмент" дозволив надати йому остаточне визначення на локальному рівні (рівні підприємства).

Екологічний менеджмент – це цілеспрямована, свідома і добровільна діяльність підприємства в умовах обмеженості природних ресурсів, пов'язана з розробкою, впровадженням, реалізацією, контролюванням заходів природоохоронного характеру на основі системного підходу через формування і використання сукупності інструментів, з метою мінімізації негативного впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище, забезпечення раціонального використання та збереження природних ресурсів, дотримання екологічної безпеки, що сприятиме підвищенню ринкової цінності підприємства та ефективності його діяльності.

Слід відзначити, що на підприємствах найчастіше використовують термін "корпоративний екологічний менеджмент" (КЕМ). Він являє собою систему управління діяльністю підприємства (організації) в тих її формах, напрямках, сторонах тощо, які прямо або побічно відносяться до взаємин підприємства з навколишнім природним середовищем.

У зв'язку з тим, що надане нами визначення екологічного менеджмен-

ту підприємства ґрунтується на понятті інструментів екологічного менеджменту, тому необхідно їхнє дослідження.

У широкому сенсі під інструментом розуміємо:

1) допоміжне пристосування, яке впливає на певний об'єкт і доцільно його змінює [2, с. 296];

2) виконавчий механізм [2, с. 296];

3) засіб досягнення поставленої мети [1].

Інструменти екологічного менеджменту підприємства (інструменти корпоративного екологічного менеджменту) — засоби впливу на соціально-економічні процеси, які дозволяють не допустити або мінімізувати негативні наслідки господарської діяльності суб'єктів національної економіки, що виникають внаслідок її впливу на навколишнє середовище та використання ресурсів середовища.

Слід розрізняти інструменти екологічного управління та інструменти корпоративного екологічного менеджменту (рис. 1), які використовуються тільки на підприємстві.

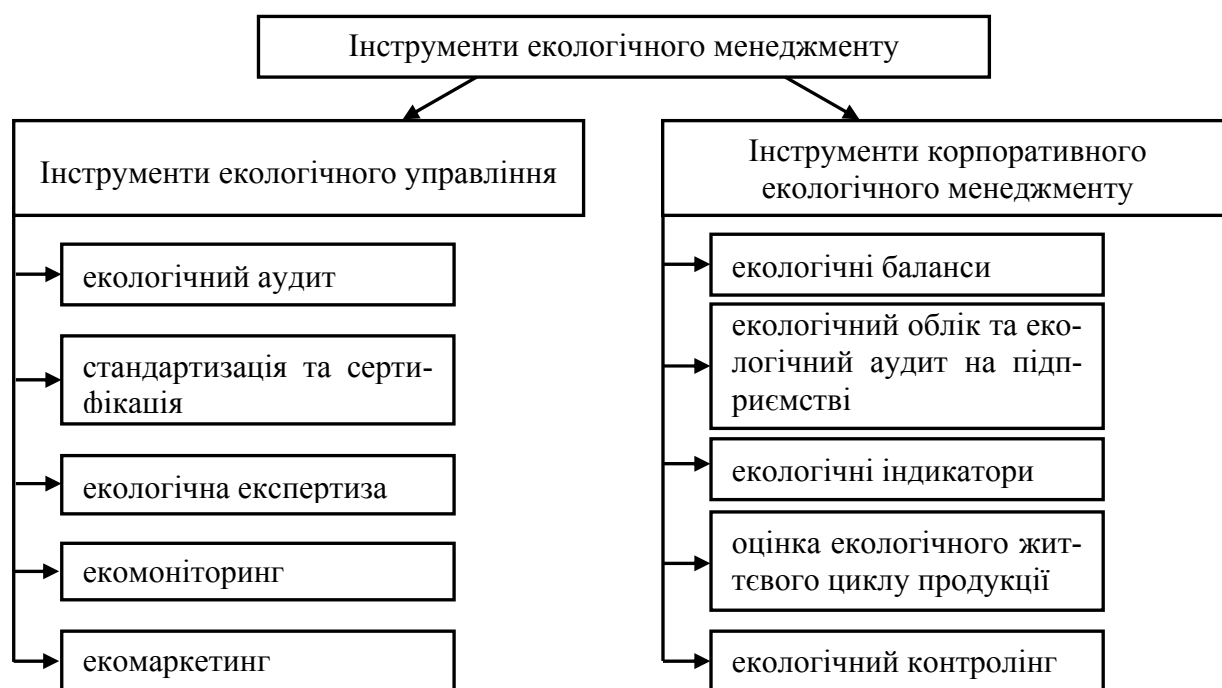


Рис. 1. Структура інструментів екологічного управління та корпоративного екологічного менеджменту

До основних інструментів екологічного управління, які використовуються органами державного управління, відносяться екологічний аудит, стандартизація та сертифікація, екологічна експертиза, моніторинг, екомаркетинг. Що стосується інструментів корпоративного екологічного менеджменту, неможливо дати остаточний перелік цих інструментів, тому що на кожному підприємстві він формується індивідуально, згідно з наявними ре-

сурсами.

Інструменти корпоративного екологічного менеджменту промислового підприємства залежно від їхніх особливостей можна поділити на статичні, які спрямовані на "просте" відображення стану системи (екологічні баланси, екологічний облік та екологічний аудит на підприємстві, екологічні індикатори, оцінка екологічного життєвого циклу продукції), та динамічні, що призначені для активного використання в процесі еко-менеджменту (екологічний контролінг).

Паралельно з наростанням природоохоронних проблем на даний час відбувається посилення вимог щодо забезпечення екологічності виробництва на промислових підприємствах, які висуваються різними групами стейкхолдерів (партнерами, в тому числі закордонним, громадськими організаціями, інвесторами, споживачами продукції тощо). З розвитком ринкових відносин і інтеграцією у світове господарство для промислових підприємств виникають додаткові стимули добровільного впровадження міжнародних стандартів з управління якістю навколишнього середовища, що є важливим засобом нормативного регулювання та стимулювання в області світової торгівлі, підвищення конкурентоспроможності, раціонального виробництва і споживання.

Екологічний менеджмент підприємства має використовувати певні інструменти, які є частиною його екологічної інформаційної системи і являють собою документи, що характеризують ті чи інші аспекти впливу господарської діяльності підприємства на навколишнє природне середовище. Головною функцією інструментів екологічного менеджменту промислового підприємства є надання релевантної інформації про вплив його господарської діяльності на навколишнє середовище на основі врахування екологічних аспектів з усіх її напрямків для прийняття та реалізації обґрунтованих управлінських рішень в екологічній сфері для забезпечення високого рівня ефективності діяльності промислового підприємства як відкритої соціо-еколого-економічної системи. Для цього необхідно реалізувати комплекс інструментів екологічного менеджменту промислового підприємства з використанням певного механізму, що сприятиме, по-перше, екологізації діяльності підприємства на основі розвитку екологічного менеджменту як управління взаємодією підприємства з навколишнім природним середовищем і, як наслідок, екологізації національної економіки; по-друге, розроблені принципи, методи та рекомендації щодо формування механізму реалізації комплексу інструментів екологічного менеджменту промислових підприємств сприятимуть забезпеченню їхнього сталого розвитку в умовах обмеженості природних ресурсів і жорсткої конкуренції.

Список використаних джерел

1. Аберкромби Н. Социологический словарь : пер. с англ. / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б. С. Тернер ; под ред. С. А. Ерофеева. — 2-е изд., пере-

раб. и доп. — М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2004. — 620 с.

2. Большая советская энциклопедия / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Сов. энциклопедия, 1972. — 863 с.

3. Пахомова Н. В. Экологический менеджмент : [учеб. для вузов] / Н. В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. — СПб. : Питер, 2003. — 544 с.

УДК 658.36.76

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сітак І.Л., старший викладач,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут",
м. Харків

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими завданнями. Функціонування промислових підприємств різноманітних організаційних форм, які являють собою складні соціально-економічні системи, за умов побудови ринкових відносин і наявності різних способів конкурентної боротьби характеризується появою нових відносин, завдань та форм роботи. На сучасному етапі фінансове управління, як правило, має реактивну форму. Внаслідок цього виникають протиріччя між елементами фінансової рівноваги та рівнем економічного розвитку підприємства. Разом з тим динамічність середовища функціонування підприємств обумовлює зміни умов господарювання, які впливають на їх фінансово-економічну стійкість і темпи економічного зростання. Тому вирішення питань обґрунтування шляхів підвищення економічної стійкості суб'єктів господарювання у довгостроковому періоді, пов'язаних із глибокою зміною організаційно-економічного механізму управління набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень и публікацій. Для формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємств вкрай важливими є дослідження вчених з питань стійкості підприємств та її інформаційно-аналітичного забезпечення, серед яких: І. Ансоф, Ю. Брігхем, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн, П. Друкер, К. Друрі, Б. Коласс, С. Майерс, М. Міллер, Д. Хан, И. Шумпетер; вітчизняні і російські вчені: О. Амоша, І. Александров, О. Барановський, І. Бланк, І. Богата, А. Воронкова, А. Грязнова, М. Єрмошенко, М. Кизим, А. Козаченко, М. Крейніна, Я. Крупка, В. Міщенко, С. Науменкова, К. Павлюк, А. Подцерьогін, Г. Поляк, О. Пушкар, В. Стоянова, В. Суторміна, В. Терьохін.

Мета статті. Метою статі є наукове обґрунтування теоретичних основ економічної стійкості промислових підприємств, розробка організаційно-економічного механізму управління економічною стійкістю.

Виклад основного матеріалу. Економічна стійкість є однією із найважливіших характеристик господарської діяльності підприємств будь-якої галузі промисловості й визначається як зовнішніми, так і внутрішніми факторами [1]. Серед внутрішніх факторів найбільше впливають на рівень економічної стійкості: мотивація та продуктивність праці, технологічні процеси, інноваційні процеси, ритмічність виробництва, якість управління.

Аналіз теоретичного матеріалу у сфері управління економічною стійкістю промислових підприємств показав, що існує два основних підходи до визначення суті поняття "економічна стійкість": середовищний і фінансовий [2]. При цьому при середовищному підході не враховуються внутрішні фактори економічної стійкості, а при фінансовому підході економічна стійкість ототожнюється з економічною ефективністю. Таким чином, постає необхідність орієнтації на ресурсно-функціональний підхід до визначення суті економічної стійкості. Це дає змогу поглибити дане поняття і запропонувати визначення процесу управління економічною стійкістю підприємств як постійний цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління (технічну, технологічну, економічну, організаційну і соціальну системи) для використання потенціалу підприємств із метою забезпечення оптимальних або заданих параметрів економічної стійкості протягом життєвого циклу їх функціонування.

Аналіз роботи промислових підприємств показав, що управління виробництвом в основному зводиться до реакції на негативні зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі. У зв'язку із цим доцільно впровадити у практику управління систему економічного прогнозування діяльності підприємства. Для розв'язання задач і функцій економічного прогнозування слід застосовувати комплекс економіко-математичних моделей, що можуть слугувати складовою частиною системи методичного забезпечення прогнозування, а також основою системи випереджувального контролю та моніторингу зовнішнього оточення. На основі визначення суті економічної стійкості розроблено модель процесу управління економічною стійкістю промислового підприємства (рис. 1).

Формування механізму забезпечення економічної стійкості підприємств припускає внесення суттєвих змін до цілей, функцій та організаційної структури існуючої системи управління підприємствами [3]. У зв'язку із цим пропонується паралельно з діючою організаційною структурою підприємства створення тимчасових організаційних структур, які підпорядковані власникам підприємства. Особливості та можливості формування даного підрозділу визначаються масштабом, характером та функціями механізму забезпечення довгострокової економічної стійкості підприємств. Тимчасова організаційна структура складається із координаційної та робочих груп, які здійснюють управління продуктивністю, використанням календарного і робочого часу, ритмічністю виробництва, інноваційним процесом. Послідовна схема дії дає змогу забезпечити довгострокову економічну стійкість підприємства.



Рис. 1. Модель процесу управління економічною стійкістю підприємства

Висновки. Сучасна практика господарювання та управління виробництвом в основному зводиться до реакції на негативні зміни в ньому і зовнішньому середовищі. У зв'язку із цим запропоновано впровадити у практику управління систему економічного прогнозування діяльності підприємств. Розроблено організаційно-економічний механізм управління економічною стійкістю промислових підприємств. Цей механізм включає: модель процесу управління, службу стратегічного забезпечення, систему елементів механізму управління, функціональний механізм управління, тимчасові організаційні структури, регламентні системи управління продуктивністю, інноваційним процесом, ритмічністю виробництва, економічною стійкістю. Подальший розвиток промислових підприємств забезпечується передусім конкурентоспроможністю інноваційного потенціалу і здатністю трансформувати його у позитивний комерційний результат. У зв'язку із цим проблематика інноваційного забезпечення економічної стійкості промислових підприємств потребує подальших наукових розробок та обґрунтування методичних і прикладних рекомендацій щодо підвищення ефективності інновацій.

Список використаних джерел

1. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. — К. : КНЕУ, 1999. — 384 с.
2. Кроленко М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — № 3 (25). — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2011_3/35.pdf. — Дата доступу : 15.11.2013.
3. Махонько Г. А. Економічна стійкість підприємств видавничо-поліграфічної галузі : підходи до оцінювання / Г. А. Махонько. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Mokhonko_109.htm. — Дата доступу : 15.11.2013.
4. Шандова Н. В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 9. — С. 169—173.

УДК 65.01:659:3

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Сулима О.Й., к.е.н, доцент,
Ганішевська О.Б., студент гр. МЕН-402-д,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Позитивний імідж в умовах сучасної високо-конкурентної економіки стає часто вирішальним фактором у забезпеченні ефективної діяльності підприємства. Мета створення іміджу полягає не в набутті підприємством популярності, а в забезпеченні позитивного ставлення до нього. Його основою є надійність, порядність, гнучкість, культура і соціальна відповідальність. Імідж динамічний і може змінюватися під впливом обставин, нової інформації. Він створюється цілеспрямованими зусиллями і залежить від кожного працівника. Сьогодні імідж є одним з найважливіших атрибутів підприємства, чинником довіри до нього та його товару, а отже, є умовою його процвітання та успіху.

Для кожного підприємства іміджева структура унікальна і неоднорідна в своєму складі в силу диференціації факторів і ступеня їх впливу на імідж підприємства, з одного боку, а з іншого, — цільові аудиторії по-різному сприймають одне і теж підприємство, як з боку сегментів споживачів, так і з боку конкурентів, партнерів, інвесторів, держави тощо. І все таки, структура іміджу будь-якої підприємства, подібно середовищу будь-якої системи, ділить імідж підприємства на зовнішній та внутрішній.

Внутрішній імідж — це уявлення про підприємство, що формуються у межах внутрішнього середовища підприємства під силою дії іміджеутво-

руючих чинників, яке формує ставлення до підприємства її персоналу і керівників. Внутрішній імідж також впливає на сприйняття підприємства суспільством. Зауважимо, що при розробці іміджевої політики внутрішні, пов'язані з персоналом підприємства, аспекти іміджу часто не беруть до уваги. Традиційні програми, як правило, зосереджувалися на зовнішніх і візуальних аспектах іміджу. Однак слід мати на увазі, що малопомітні аспекти іміджу підприємства (внутрішнє ставлення персоналу до роботи та його емоційне на-лаштування, загальний рівень культури) впливають на імідж підприємства так само, як і явні елементи іміджу, оскільки саме співробітники підприємства уособлюють обличчя організації, представляють її перед клієнтами, створюють із ними найважливіший емоційний зв'язок, атмосферу привабливості тобто є носіями іміджу [4]. Внутрішній імідж підприємства характеризується загальною атмосферою всередині підприємства, співвідношенням позитивно-го і негативного ставлення співробітників до керівників і політики підприємства в цілому, відданість співробітників. Серед основних внутрішніх іміджеутворюючих чинників можна виокремити такі як: місія підприємства; мета і стратегії компанії; професіоналізм персоналу; авторитетність керівництва; високий рівень корпоративної культури; раціональні умови праці; задоволеність працівників; фінансова стійкість підприємства.

Зовнішній імідж має більш розгорнуту структуру. До зовнішнього іміджу підприємства можна віднести:

1. Бізнес-імідж підприємства – це уявлення партнерів про підприємство як суб'єкта певної діяльності. В якості основних іміджеутворюючих чинників бізнес-іміджу виступають: репутація, надійність, лояльність підприємства до партнерів, інформаційна відкритість, а також ділова активність підприємства, індикаторами якої є обсяг продажів, частка ринку, інноваційність технології та ступінь її освоєння; патентний захист; різноманітність товарів; гнучкість цінової політики; доступ до збутових мереж.

2. Соціальний імідж підприємства – уявлення широкої громадськості про соціальну політику та роль підприємства в економічному, соціальному і культурному житті суспільства. Соціальний імідж формується через соціально-психологічні аспекти діяльності: спонсорство, меценатство, підтримка громадських рухів, участь у вирішенні проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я тощо, сприяння конкретним особам, соціальним групам.

3. Імідж підприємства для держструктур (регіональної адміністрації, виконавчої і законодавчої влади) представлений соціально-економічними чинниками: значущість продукції підприємства для країни, регіону, ступінь участі підприємства у регіональних та державних соціальних програмах, виконання підприємством державних та регіональних законів, кадрова стратегія підприємства у регіоні, відкритість підприємства до неформальних контактів.

4. Імідж підприємства у споживачів – це уявлення людей щодо унікальних характеристик, які, на їх думку, притаманні продукції підприємства:

якість, асортимент, дизайн, популярність торговельної марки; сервісні послуги, які надаються підприємством та система знижок; ціна на продукцію; уявлення споживачів про заявлену місію і стратегії підприємства, а також про його фірмовий стиль [2, с. 202].

Зауважимо, що формуватися зовнішній імідж починає відразу як підприємство виходить на ринок. Але у більшості керівників, менеджерів немає ні часу, ні сил, ні коштів на те, щоб відстежувати те уявлення, яке створюється, і цілеспрямовано його коригувати у бажаному напрямі. У такому разі імідж формується стихійно. Він може мати як позитивні риси, так і негативні, через що про ту саму організацію можна почути протилежні думки. Про спеціальне формування іміджу можна говорити тоді, коли керівництво підприємства, її менеджери починають ставити собі запитання: "Які ми?", "Чим відрізняємося від конкурентів?", "Якими засобами можемо залучити споживачів?". Далі вони шукають відповіді на ці запитання і відповідним чином діють [3].

Важливо слідкувати, щоб весь каркас іміджу підприємства зводився у суворій взаємодії всіх його складових. Очевидно, що між складовими іміджу можуть бути тісні функціональні зв'язки. Мало того, вони навіть бажані, бо їх розбіжність викличе недовіру до підприємства та до його діяльності. Але імідж формується по-різному для різних груп громадськості, оскільки бажана поведінка цих груп по відношенню до підприємства може розрізнятися. Інакше кажучи, одне і те ж підприємство може по-різному сприйматися споживачами, інвесторами, держструктурами, місцевою та міжнародною громадськістю. Для кожної групи цільової аудиторії на перший план виступають ті складові іміджу підприємства, які їм цікаві.

Таким чином, можна зробити висновок, що імідж – це невід'ємна складова будь-якого підприємства, та існує він незалежно від бажання людського фактору, тобто це явище незалежного характеру, яке легко піддається негативному впливу зовнішнього середовища і більшою мірою залежить від діяльності самого підприємства. Створення іміджу — питання стратегічного планування діяльності підприємства. Привабливий імідж може працювати довгі роки і підтримувати підприємство за складних обставин. Тому формування іміджу має ґрунтуватися, в основному, на поняттях і матеріальних об'єктах, які асоціюються у споживачів із довготривалими цінностями життя. Імідж формується на основі об'єктивних характеристик діяльності підприємства. Він може складатися як природним шляхом (результат діяльності підприємства), так і в результаті цілеспрямованої діяльності із застосуванням спеціальних соціо- і психотехнічних засобів і технологій. Якщо формування іміджу має мало спільного з реальним становищем в підприємства, то рано чи пізно він повністю руйнується. Отже, імідж може мати об'єктивну та штучну природу. Однак слід зауважити, що тільки імідж, сформований на основі об'єктивних характеристик діяльності особистості чи підприємства, може стати реальним фактором їхнього успіху.

Список використаних джерел

1. Панасюк А. Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехники, психотехнологии / А. Ю. Панасюк. — М. : Омега-Л, 2007 — 266 с.
2. Татарина Г. Н. Теория и практика связей с общественностью : [учеб. пособие] / Г. Н. Татарина. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2009. — 216 с.
3. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы : [учеб. пособие] / Ф. И. Шарков. — М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°"; 2010. — 272 с.
4. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій : [навч. посібник] / Л. Г. Шморгун. — К. : Знання, 2010. — 452 с.

УДК 316.77

КРАУДСОРСИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ

Сулима О.Й., к.е.н, доцент,
Луцко О.О., студент гр. МЕН-402-д,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій з'явилася можливість об'єднати велику кількість людей для вирішення певної проблеми. Вивченню цього явища були присвячені праці таких дослідників як О. Б. Беседіна [1], О. П. Панкрухіна [2], Г. Рейнольда [3], Дж. Хау [4], Д. Шуров'-єскі [5] та інші. Вчені стверджують, що завдяки можливості об'єднання великої кількості людей з'явився новий колективний розум, здатний винаходити нові ідеї, надавати рішення, які були неможливі до цього. Цей колективний розум визначається як краудсорсинг. На сьогодні він активно розвивається та використовується в якості інструменту для вирішення будь-якої проблеми та завдання. Краудсорсинг вже отримав активний розвиток у маркетингу, рекламі, державній політиці, туризмі. Область застосування даної методики досить обширна – одні використовують її для отримання зворотного зв'язку зі споживачами, інші – для генерації нових ідей, треті – для того, щоб дізнатися погляди на ту чи іншу проблему.

Отже, найпоширеніша технологія збору інформації з тієї чи іншої теми у зацікавлених та небайдужих осіб – це краудсорсинг. Термін був введений у 2006 році письменником Джефом Хау та редактором журналу Wired Марком Робінсоном. Він утворений від англійських слів crowd – натовп і sourcing – використання ресурсів, і означає передачу певних виробничих функцій невизначеному колу осіб та не передбачає укладення трудового договору. На сьогодні існують різні трактування поняття краудсорсинг. У за-

гальному тлумаченні під краудсорсингом розуміють використання колективного розуму по спеціально розробленій моделі для вирішення актуальних корпоративних або суспільних завдань. З точки зору маркетингу, краудорсинг – це діяльність, в якій споживач приймає участь у процесах створення, оцінки й просування споживчих цінностей [2]. В свою чергу технічні науки визначають краудсорсинг, як технологію, що об'єднує новий клас мережевих інноваційних систем, новий підхід у методології вирішення комплексних завдань з використанням інтелектуального потенціалу та знань мільйонів людей з розбивкою процесу на складові. Один з найбільш авторитетних тлумачних словників "Merriam-Webster" визначає краудсорсинг як метод отримання необхідних послуг, ідей або інформації за допомогою звернення до великої кількості різних груп людей, найчастіше здійснюваного за допомогою мережі Інтернет [3].

Аналіз наведених інтерпретацій свідчить про те, що сучасний стан вивченості питання краудсорсингу в науці характеризується відсутністю стійкого понятійного апарату, що призводить до неоднозначного розуміння його сутності. Під краудсорсингом розуміють: використання колективного розуму, діяльність, методологію вирішення комплексних завдань, метод отримання необхідних послуг, ідей або інформації, технологію збору інформації. Отже в рамках своїх досліджень вчені розглядаються лише окремі аспекти, що характеризують краудсорсинг.

Таким чином, під краудсорсингом будемо розуміти метод використання колективного споживчого досвіду, інтелекту та комунікаційного потенціалу з метою отримання вигоди від взаємодії людей. Сутнісним, визначальним принципом краудсорсингу можна вважати принцип, відповідно до якого неоплачувані або низькооплачувані професіонали та любителі будуть витратити свій вільний час на пошук шляхів вирішення проблем. Краудсорсинг для них – це і соціально орієнтована робота, і творчість, і розвага, і спілкування.

Модель використання краудсорсингу включає організацію, методологію і підготовлені кадри, які налаштовані на вирішення певних завдань розвитку виходячи з заданих умов. Краудсорсинг спрямований на вирішення таких взаємопов'язаних завдань як: збір та обробка інформації, збір і обробка конструктивних ідей, збір пропозицій щодо проектів документів, формування пулу незалежних експертів.

Сьогодні технології краудсорсингу застосовуються практично у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Привабливим є застосування нового інструменту не тільки в бізнесі, але і для регіонального розвитку. Застосування технології краудсорсингу в управлінні регіоном являє собою залучення до публічного управління, за допомогою віртуального інформаційного простору розумних, талановитих людей, що володіють громадянською активністю, новими і ефективними ідеями, здатністю до інноваційного мислення.

Безумовно, кожен з видів краудсорсингу має свої унікальні переваги.

Більше того, застосування того чи іншого виду краудсорсингу багато в чому залежить від суті розв'язуваної задачі. Виділимо основні переваги використання краудсорсингу: краудсорсинг може бути задіяний у будь-якій індустрії та бізнесі будь-якого масштабу; запитуючи зворотний зв'язок від клієнтів, можна отримати дуже важливу інформацію для розвитку бізнесу, продукту або послуги; можливість вибору кращих ідей, запропонованих великою кількістю людей, не покладаючись при цьому на креативність людини або агентства; оплативши одноразову фіксовану ставку за послуги можна значно заощадити бюджет; дана стратегія допомагає на власні очі побачити, як мислять клієнти.

Незважаючи на значні переваги, у зв'язку із зростанням популярності традиційного виду краудсорсинга стали очевидні такі обмеження його застосування як: необхідно багато часу для того, щоб відфільтрувати величезну кількість відповідей та пропозицій від людей, які хочуть взяти участь у проекті; краудсорсинг витісняє традиційні види зайнятості, тим самим сприяє скороченню робочих місць; можуть виникнути труднощі в забезпеченні логістики та контролю. Це залежить від розміру залученої групи і числа проектів; існує ризик щодо права власності фінального продукту – всі торгові марки, копірайти та інтелектуальна власність повинні перейти у володіння власника бізнесу або компанії [1]. Досягнути ефекту від використання краудсорсингу можливо, якщо правильно структурувати завдання і організувати його виконання.

Таким чином, краудсорсинг представляє собою не просто організацію форуму, на якому учасники формулюють в нерегульованому режимі свої питання, зауваження і пропозиції, та навіть не традиційний механізм зворотного зв'язку, а організаційно і методично упорядковану модель взаємодії суб'єкту з ініціативними користувачами Інтернет. Реалізація прийнятої моделі передбачає формування і впровадження таких управлінських процесів, як формулювання тем обговорення (формулювання проблеми), визначення умов обговорення, залучення та мотивація експертів, відбір і фільтрація ідей, документування результатів обговорення. Використання краудсорсингу дозволяє економити на розробці маркетингових стратегій та на рекламі продукту. Використання інтерактивних технологій при роботі зі споживачами дає змогу викликати довіру до товару, який пропонується. Для розробки краудсорсингових технологій найкраще підходить використання соціальних мереж. У світовій економіці є компанії, які систематично використовують краудсорсинг. Краудсорсинг може підвищити продуктивність праці при мінімізації трудових і науково-дослідницьких витрат. Використовувати постійно краудсорсинг складно через втрату інтересу до соціальних мереж з боку аудиторії. За допомогою краудсорсингу не можна впроваджувати короткострокові проекти, адже невідомо скільки часу займе інтерактивне спілкування, поки відвідувачі запропонують дійсно вартісну ідею. Використовувати краудсорсинг можна лише як допоміжний інструмент в маркетинговій політиці.

Список використаних джерел

1. Беседин А. Б. Преимущества краудсорсинга / А. Б. Беседин. — Режим доступа : <http://texterra.ru/blog/chto-takoe-kraudsorsing-i-kakie-preimushchestva-on-mozhet-dat-vashem-biznesu.html>. — Дата доступа : 08.11.13.
2. Панкрухин А. П. Краудсорсинг – соблазнительный маркетинговый агрессор: принципы, содержание, технологии / А. П. Панкрухин. — Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/crowdsourcing.htm>. — Дата доступа : 08.11.13.
3. Рейнгольд Г. Умная толпа: новая социальная революция / Г. Рейнгольд ; пер. с англ. А. Гарькавого. — М. : ФАИР ПРЕСС, 2006. — 416 с.
4. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса : пер. с англ. / Дж. Хау. — М. : Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
5. Шуровьески Дж. Мудрость толпы / Дж. Шуровьески. — М. : ООО "И. Д. Вильямс", 2007. — 304 с.

УДК 314.93

АКТУАЛЬНОСТЬ АКТИВИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ

Сулима А.И., к.э.н., доцент,
Муратова Л.Р., студент гр. МЕН-401-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

В рыночных условиях неизмеримо возрастает роль высокообразованной личности, способной не только воспринимать ранее накопленное научное знание, но и обобщать, анализировать, создавать новые знания в виде передовых технологий, услуг, продуктов. Эффективность функционирования предприятий, их конкурентоспособность зависит не столько от уровня организации производства, внедрения современных инновационных технологий, сколько определяется качеством менеджмента, профессионализмом управленческого персонала, способного эффективно использовать имеющиеся ресурсы и возможности хозяйствующих субъектов, активизировать их рыночное поведение. Управленческий персонал, обладающий соответствующими знаниями, опытом, творческим потенциалом и навыками становится стратегическим ресурсом предприятия, его конкурентным преимуществом. Чтобы занять и удерживать лидирующие позиции на рынке управляющий персонал использует все ресурсы предприятия, одним из которых является творческий потенциал, особенность которого заключается в

индивидуальном подходе кадров к решению поставленных задач.

Термин "потенциал" происходит от латинского слова *potentia*, которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую скрыто [3]. В свою очередь, творческий потенциал характеризует возможности индивида осуществлять деятельность, направленную на создание новых духовных или материальных ценностей, а также на улучшение либо создание новых методов производства. Основная составляющая человеческого потенциала в гораздо меньшей степени ограничена природными свойствами человека, она практически не зависит от возраста, менее чувствительна к здоровью и может развиваться без ведомых ограничений [2]. Творческий потенциал работника включает в себя его адаптивные, креативные, инновационные, эвристические способности, знания, навыки и умения, реализуемые в трудовой сфере. Поскольку возможности для творчества существенно различаются в зависимости от конкретного вида труда, можно говорить и о разнообразных типах и уровнях самого творческого потенциала работников. Кроме того, степень реализации творческого потенциала в трудовой деятельности зависит от ее наличных условий, ряда объективных и субъективных факторов, среди которых корпоративная кадровая политика, практика управления персоналом занимает важное, хотя и не решающее место.

Ввиду социально-экономической неоднородности труда можно констатировать нарастание уровня и масштабов творческого потенциала работника по мере продвижения от преимущественно физического труда к преимущественно умственному, от исполнительского к управленческому, от неавтономного (зависимого) к автономному и от репродуктивного к творческому. Это означает также, что выраженность творческого потенциала работника широко варьируется в зависимости, прежде всего от социального статуса работника (место в социальной, профессиональной, должностной иерархии), а затем – от особенностей той или иной корпоративной культуры (культуры конкретной организации, фирмы, предприятия) [1].

Методы активизации творческого потенциала – это система психолого-педагогических средств, направленная на актуализацию условий и ключевых факторов творческого процесса, на развитие креативных способностей и компетенций человека и организаций.

Для большинства руководителей отечественных предприятий и организаций понятие активизации творческого потенциала работников отнюдь не является чем-то совершенно новым. Богатый опыт развития творческой активности работников в производственной сфере был накоплен еще в советское время – сложились и получили развитие такие формы творческой активности, как: новаторская, рационализаторская и изобретательская деятельность; участие работников в создании новых социальных технологий.

Под новаторством понимались любые инновации в производственном процессе – начиная от организации и форм оплаты труда и заканчивая техническим творчеством, т.е. это понятие является широким и емким. Рационализаторство связывают с частичными улучшениями в сфере производ-

ства, направленными на облегчение процесса труда, удешевление продукции, более оптимальное распределение функциональных обязанностей между подразделениями и лицами, упрощение бюрократических процедур и т. п. Изобретательство же означает появление технических инноваций, принципиально новые решения научно-технических проблем. В советское время, особенно в 60-70-е годы, движение рационализаторов было массовым, в нем участвовали миллионы рядовых работников. Особенность этого явления состояла в том, что оно развивалось "снизу", по инициативе самих работников, а позже стало планироваться, учитываться и стимулироваться руководителями предприятий и организаций. На всесоюзном уровне были созданы органы управления движением новаторства и рационализаторства, призваны активно помогать развитию творческой работы новаторов, рационализаторов, а также скорейшему внедрению в производственную и управленческую деятельность изобретений и рационализаторских предложений.

При планировании организационно-массовой работы по изобретательству и рационализации предусматривались: тематические конкурсы, смотры как по отдельным цехам и подразделениям, так и в целом по предприятию; проведение соревнований среди работников предприятия, а также между предприятиями отрасли; устройство постоянных и временных выставок технических достижений работников предприятия, особенно молодежи; организация работы уголков изобретателей и организаторов, проведение консультаций; организация технической учебы новаторов производства и работников по изобретательству и рационализации; проведение конференций и совещаний изобретателей и рационализаторов предприятия с целью обмена передовым опытом; творческие командировки и экскурсии на родственные предприятия; издание сборников, плакатов, листов рационализаторов.

В последние годы изобретательский и рационализаторский энтузиазм значительно ослаб. Причины понятны: финансово-экономические трудности, переживаемые обществом в целом и подавляющим большинством предприятий в частности, низкий уровень ответственности или ее отсутствие у собственников новых организаций, массовый переход к новым формам собственности, недостаточное их внимание к традиционным формам развития производственной активности рядовых работников и т. п.

Сегодня каждое предприятие самостоятельно определяет форму своей деятельности по рационализации, и вправе признать рационализаторским любое предложение, дающее выгоду и что-то полезное для предприятия — не только техническое, как это было раньше, но и коммерческое, организационное, финансовое и так далее. Однако, на большинстве предприятий этой важнейшей составляющей, характеризующей уровень развития кадрового потенциала внимание практически не уделяется. При этом в условиях мирового финансового кризиса и кризиса украинской экономики в частности отечественным предприятиям с целью противодействия отрицательным факторам и выживания целесообразно уделять больше внимания развитию

и использованию творческого потенциала их трудовых коллективов, а также стимулировать его развитие [4].

Таким образом, в результате исследования было выявлено, что современным предприятиям для обеспечения высокой эффективности своей деятельности следует научиться управлять результатами творческой деятельности работников, во главе угла которых всегда лежит идея. Следует создавать такую организационную среду, в которой творческим, талантливым работникам было бы комфортно. Здесь многое зависит не только от управленческого стиля руководителя, но и от внедрения в практику работы организации традиций, ритуалов, принятых между сотрудниками форм общения. Пути активизации творческого потенциала работников весьма многообразны. Важно уметь выбрать те из них, которые соответствуют специфике каждой конкретной организации, её целям и задачам, а также кадровому составу. Не существует универсальных рецептов развития творчества работников – эта задача требует от управленца творческого подхода и высокого профессионализма.

Список использованных источников

1. Адамчук В. В. Экономика и социология труда / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. — М. : ЮНИТИ, 2001. — 407 с.
2. Биллсберри Д. Эффективный менеджер / Д. Биллсберри. — М. : Линк, 1999. — 364 с.
3. Блинов А. О. Формирование творческого потенциала современных организаций / А. О. Блинов, О. С. Рудакова. — Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=642884>. Дата доступа : 07.11.13.
4. Столяров А. М. Методы активизации творческого мышления / А. М. Столяров. — М : ВНИИПИ, 2003. — 126 с.

УДК 658.5

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО МЕНЕДЖЕРА

Сулима А.И., к.э.н., доцент,
Мурзина А.А., студент гр. МЕН-401-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Динамичность, неопределенность и сложность современного мира приводит к тому, что стрессы становятся постоянными "спутниками" человека. Стресс на работе нередко становится одним из главных препятствий

для достижения успеха, так как в постоянно стрессовой ситуации человек быстро устает и качество его работы снижается. Но с другой стороны, для некоторых людей стресс оказывается полезен, так как именно он помогает стимулировать их жизненную активность. Весь вопрос заключается, в том, как именно тот или иной конкретный человек ведет себя в стрессовой ситуации, и умеет ли он ею управлять. Таким образом, для современного человека владение технологиями управления стрессом является необходимым условием его эффективной деятельности, а особенно деятельности в новых для него областях.

Термин "стресс" часто встречается в современной литературе и трактуется как: сильное неблагоприятное, отрицательно влияющее на организм воздействие; неблагоприятная для организма физиологическая или психологическая реакция на действие агрессора; сильные, как неблагоприятные, так и благоприятные для организма реакции разного рода; неспецифические черты (элементы) физиологических и психологических реакций организма при сильных, экстремальных для него воздействиях, вызывающих интенсивные проявления адаптационной активности; неспецифические черты (элементы) физиологических и психологических реакций организма, возникающих при всяких реакциях организма [1, с. 117].

К основным причинам возникновения стресса в управленческой деятельности можно отнести:

перегрузка или недостаточная рабочая нагрузка, т.е. задание, которое следует завершить за конкретный период времени. Работнику просто поручили непомерное количество заданий или необоснованный уровень выпуска продукции на данный период времени. В этом случае обычно возникает беспокойство, фрустрация (чувство крушения), а также чувство безнадежности и материальных потерь. Однако недогрузка может вызвать точно такие же чувства. Работник, не получающий работы, соответствующей его возможностям, обычно чувствует дискомфорт, беспокойство относительно своей ценности и положения в социальной структуре организации и ощущает себя вознагражденным;

конфликт ролей, возникает, когда к работнику предъявляют противоречивые требования, также может произойти в результате нарушения принципа единоначалия. Два руководителя в иерархии могут дать работнику противоречивые указания;

неопределенность ролей. Возникает, когда работник не уверен в том, что от него ожидают. В отличие от конфликта ролей, здесь требования не будут только противоречивыми, но и уклончивыми и неопределенными. Люди должны иметь правильное представление об ожиданиях руководства — что они должны делать, как они должны делать и как их после этого будут оценивать;

неинтересная работа. Некоторые исследования показывают, что индивидуумы, имеющие более интересную работу, проявляют меньше беспокойства и менее подвержены физическим недомоганиям, чем занимающие-

ся неинтересной работой. Однако взгляды на понятие "интересная" работа у людей различается: то, что кажется интересным или скучным для одного, совсем не обязательно будет интересно другим;

Существуют также и другие факторы. Стресс может возникнуть в результате плохих физических условий, например, отклонений в температуре помещения, плохого освещения или чрезмерного шума. Неправильные соотношения между полномочиями и ответственностью, плохие каналы обмена информацией в организации и необоснованные требования сотрудников друг к другу тоже могут вызвать стресс [2]. В целом следует подчеркнуть, что система стрессовых факторов столь разнообразна и многочисленна, сколь многообразна вся внешняя среда организации. Любой ее компонент при определенных условиях может становиться стресс-фактором.

Для обозначения "меры сопротивляемости" человека стрессовым воздействиям используется понятие стрессоустойчивость личности. Это – способность сохранять высокие показатели психического функционирования и деятельности при возрастающих стрессовых нагрузках. Важной стороной стрессоустойчивости является способность не только сохранять, но и повышать показатели эффективности, продуктивности деятельности при стрессовом усложнении условий [4]. Необходимо отметить, что стрессоустойчивость является одним из качеств "идеального менеджера", которого работодатели хотят видеть в своей фирме. В представлении менеджеров стрессоустойчивость означает способность сохранять холодный ум в авральных ситуациях, а также умение отбросить эмоции в критический момент и действовать, руководствуясь здравым смыслом, не паниковать. Также под стрессоустойчивостью понимают умение профессионально работать в напряженном темпе. Современным менеджерам часто приходится решать одновременно несколько задач в жестких временных рамках, и поэтому способность оперативно и грамотно организовать процесс выполнения является насущной потребностью [3].

Сильное и, как правило, негативное влияние стресса на управленческую деятельность поставило задачу разработки средств борьбы с ним. Они обозначаются понятием средств управления стрессом и его профилактики. В психологии управления существует много различных вариантов перечней такого рода средств; они постоянно приводятся в литературе. Можно отметить один – наиболее типичный из таких вариантов: рационализировать свой рабочий день; планировать работу по своим возможностям; чередовать тактики выполнения работы; разгружать себя, делегируя полномочия; никогда не брать работу на дом; не затягивать рабочий день ни для себя, ни для других; всегда быть готовым к неожиданностям; бросить курить; уделять внимание спорту и физкультуре; находить новые увлечения; ходить на работу пешком; чаще покидать свой кабинет; делать паузы в работе; активно отдыхать в выходные дни; научиться чувствовать приближение стрессовых ситуаций [2].

Эти профилактические мероприятия в целом повышают стрессоустой-

чивость менеджера, но, конечно, не гарантируют успешность выхода из каждой конкретной ситуации. Существуют способы выхода из стрессовых ситуаций, их можно разделить на активные и пассивные. Первый способ также имеет две разновидности. В одном случае он строится как интенсификация конструктивных действий по организации деятельности и отражается, таким образом, адекватное течение фазы мобилизации. В другом – поведение строится по типу "внешней бурной реакции", когда руководитель "разряжается" на других, выплескивает свои эмоции, причем не столько в конструктивной деятельности, сколько в замещающем ее вымещении эмоций на подчиненных ("нагоняи", "взбучки", "придирки" и т.п.). Вторым – пассивный – способ характеризуется тем, что человек "мирится с ситуацией", подавляет напряжение и "загоняет стресс внутрь", не давая выплеснуться эмоциональным проявлениям. Это – своеобразная реакция торможения. Она часто бывает полезной, поскольку позволяет избежать импульсивных необдуманных действий, но при хронических повторениях способствует накоплению напряженности, имеет долгосрочные негативные последствия и в целом менее эффективна, чем активный тип реагирования [4].

Таким образом, "менеджерский стресс" обусловлен многими причинами и носит комплексный характер. Поэтому преодоление такого стресса требует соответствующей компетентности при формировании стратегии борьбы со стрессом. Эффективность преодоления стресса во многом зависит от психологической готовности встретить стресс на личностном уровне, от умения управлять своими эмоциями и от способности изменять социальные обстоятельства.

Список использованных источников

1. Китаев-Смык Л. А. Психология стресса. Психологическая антропология стресса / Л. А. Китаев-Смык. — М. : Академический Проект, 2009. — 943 с.
2. Карпов А. В. Психология менеджмента / А. В. Карпов. — М. : Гардарики, 1999. — 584 с.
3. Стёганцев А. В. Управление стрессом: системный подход / А. В. Стёганцев. — Режим доступа : http://www.stiogantsev.ru/st/ps_stressmenedjment.html. — Дата доступа : 05.11.13.
4. Ячmeneва В. М. Самоменеджмент : [учебное пособие] / В. М. Ячmeneва, А. И. Сулыма. — Симферополь : ИТ "АРИАЛ", 2012. — 573 с.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИЧИН ДЕФИЦИТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ МЕНЕДЖЕРА

Сулыма А.И., к.э.н., доцент,
Шпак О.П., студент гр. МЕН-403-д,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Постоянный дефицит времени при возрастающей интенсивности труда – явление, характерное для большинства управленцев во всем мире. Каждый эффективный менеджер должен быть профессионалом, уметь управлять, ставить цели и достигать их. Но все эти качества бесполезны, если менеджер не умеет правильно организовывать свое рабочее время. Проблема организации и регулирования временных ресурсов является актуальной в организациях различных стран и их представителей во всем современном бизнес-сообществе [2, с. 4].

Время, в наиболее общем смысле, определяется как длительность, последовательность (от прошлого через настоящее к будущему) и смена существования всех вещей, явлений, процессов по отношению друг к другу (раньше, одновременно, позже). Можно выделить три наиболее важных особенностей времени, которые состоят в том, что оно неотвратимо, необратимо и неповторимо. Это значит, что его нельзя увидеть, потрогать, услышать, нельзя накопить, передать или взять в кредит, нельзя вернуть, и, самое главное, его нельзя оценить. Необратимость и неповторимость времени делают особенно важным его экономичное и разумное использование, то есть управление временем [4, с. 7]. Время – ключевой ресурс каждого человека. Он может быть преобразован – истрачен, израсходован, вложен (превращен в другие ресурсы). Однако это не только количество часов и минут, но и насыщенные полезной работой часы и минуты. Необходимо отметить, что неумение правильно распределить время вызывает его дефицит [5, с. 164].

Под дефицитом рабочего времени понимают недостаток временного ресурса, вызванный нерациональной организацией работником своей деятельности, либо неграмотной организацией деятельности руководством, что приводит к спешке, затягиванию выполнения работ, заданий, некачественной работе, потерям в производстве, браку и т. д. что в конечном итоге существенно влияет на эффективность и результаты работы всего предприятия [1, с. 26].

Существует несколько признаков, которые указывают на то, что менеджер испытывает трудности с использованием и распределением своего времени:

1). Не спланированный рабочий день – менеджер неясно представляет себе, что именно необходимо сделать сегодня, какие дела являются важны-

ми и неотложными, а какие могут подождать, какова очередность предстоящих дел.

2). Менеджер постоянно запаздывает с ответами на деловые письма – не может сосредоточиться на просмотре корреспонденции и, едва взявшись за очередное письмо, тут же отвлекается на какое-то другое занятие.

3). Менеджер часто сталкивается с мелкими помехами в работе – когда его то и дело тревожат телефонные звонки и незапланированные посетители, и он стремится сам решать все сиюминутные проблемы, даже если они не обладают большой значимостью и их решение можно делегировать подчиненным.

4). Менеджеру часто приходится решать задачи за своих подчиненных и выполнять их работу – он не желает передавать свои полномочия другим сотрудникам, считая, что лучше и надежнее будет, если он сделает эту работу сам и, не замечая, что потери во времени обходятся ему гораздо дороже, чем предполагаемые потери в качестве, которые зачастую существуют только в его воображении.

5). При выполнении поручений высшего руководства часто возникают проблемы со временем – когда менеджеры среднего звена, не умея рационально организовывать свое время, слишком поздно приступают к выполнению поручений высшего руководства, в результате чего возникает боязнь не успеть к сроку и приходится торопиться и работать в авральном режиме [3, с. 62].

Дефицит рабочего времени менеджера обусловлен рядом факторов, тесно связанных с "поглотителями времени". К ним можно отнести: телефонные звонки; неделовых посетителей, личные встречи, отвлекающие от рабочего процесса; технические проблемы; неразбериху в почте и документах, неправильное хранение информации; отвлекающие факторы на рабочем месте, не убранный рабочий стол; бесполезные дискуссии относительно своей работы и работы других; социальные сети; исправление ошибок, которых можно было избежать; привычка браться за все дела одновременно; стремление сделать слишком много за один раз [6, с. 9].

Проанализировав признаки и факторы, можно выделить такие основные причины дефицита рабочего времени менеджера как:

1). Постоянная спешка. В состоянии постоянной спешки менеджер не успевает сосредотачиваться на той задаче, которую он выполняет в данный момент. Он идет по тому пути, который первым пришёл на ум, вместо того, чтобы подумать о других, возможно более рациональных способах решения данной задачи.

2). Отсутствие четкого распределения работ по степени их важности. При этом менеджер начинает заниматься наиболее легкими и приятными, не столь важными делами. В результате у него не хватает времени на решение ключевых, перспективных задач.

3). Постоянные доработки дома. Труд менеджера относится к интеллектуальной деятельности, поэтому трудно разделить умственные процес-

сы, связанные с этой деятельностью на осуществляемые в рабочее и свободное время. Это приводит к проникновению рабочего времени в свободное. При этом менеджер не успевает отдыхать, что сказывается на его работоспособности и здоровье.

4). Большой поток рутинных дел, часто срочных, работа над которыми занимает много времени.

5). "Поглотители времени" – непредвиденные и обусловленные недостаточным планированием дела. Наиболее крупные воры времени – это телефонные звонки, незванные посетители, дела, за которые менеджер берется потому, что не может отказать в просьбе. Все это отнимает много времени и отвлекает от действительно важных дел.

6). Суетливость. Это результат плохой организованности дня, он также зависит от импульсивности и особенностей человека.

7). Слабая мотивация труда. Следствием является низкая производительность, что порождает хроническую нехватку времени.

Таким образом, неправильная организация менеджером своей деятельности создает дефицит рабочего времени, что существенно влияет на эффективность работы всего предприятия. Чтобы эффективно использовать рабочее время, прежде всего, нужно знать, на что оно расходуется и почему его не хватает. Для оптимизации использования рабочего времени современным менеджерам необходимо осваивать приемы и методики тайм-менеджмента. Однако, кроме умения управлять своим временем, профессиональный менеджер должен знать, как эффективно организовать рабочее время своих подчиненных, чтобы конечные цели функционирования организации достигались не только с наименьшими материальными затратами, но и в более оптимальные временные промежутки с целью повышения эффективности работы отдельных подразделений и организации в целом.

Список использованных источников

1. Берд П. Тайм-менеджмент. Планирование и контроль времени / П. Берд. ; пер. с англ. К. Ткаченко. — М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. — 288 с.

2. Вронский А. И. Как управлять своим временем / А. И. Воронский. — Ростов : Феникс, 2007. — 224 с.

3. Дод П. 25 лучших способов и приемов тайм-менеджмента. Как сделать больше, не теряя головы / П. Дод, П. Сандхайм. — СПб. : "Издательство "ДИЛЯ", 2008. — 128с.

4. Захаренко Г. Тайм-менеджмент / Г. Захаренко. — СПб. : Питер, 2004. — 128 с.

5. Ладанов И. Д. Практический менеджмент. Психотехника управления и самотренировки / И. Д. Ладанов. — М. : Издательство "Корпоративные стратегии", 2004. — 496 с.

6. Оллок Д. Управление временем и рабочей нагрузкой / Д. Оллок. ; пер. с англ. — М. : "Финпресс", 2008. — 96 с.

ЭЛЕМЕНТЫ АДАПТАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Цветкова И.И., к.э.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

В настоящее время в связи с глобальными кризисными изменениями остро встает проблема диагностики адаптационного потенциала трудовых ресурсов регионов. Это связано с тем, что хозяйствующие субъекты предъявляют в условиях кризиса особые требования к адаптационным возможностям человека.

Адаптационный потенциал является одним из важнейших элементов трудового потенциала. Адаптационный потенциал – степень открытых и скрытых возможностей индивида оптимально включаться в изменяющиеся условия (в т. ч. социальной) среды. Он связан с адаптивной подготовкой – накоплением человеком такого потенциала в процессе особым образом организованной деятельности по приспособлению к социальным условиям.

Преимущественно стихийное протекание адаптационных процессов проявляется в неудовлетворенности человека условиями его самореализации без достаточного осознания путей выхода из существующего положения. В этом случае завершением адаптационных процессов чаще всего является отказ (полный или частичный) от общественно-полезной деятельности, перемещение центра активности личности в сферу досуга или самореализация человека в альтернативных группах, не входящих в социальную структуру общества. В современных условиях эти процессы находят свое выражение в переориентации человека на самого себя: всевозможные оздоравливающие системы, создание различных социальных утопий и их пропаганда.

Таким образом, адаптация – это процесс выработки оптимального режима целенаправленного функционирования личности.

Значимые факторы, оказывающие существенное влияние на адаптационный процесс трудовых ресурсов, можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- влияние общества на мироощущение персонала;
- деятельность предприятия;
- экономическая и социально-политическая обстановка в государстве и регионе.

К внутренним факторам отнесем:

- результативность труда человека;
- межличностные взаимоотношения;

- состояние здоровья;
- саморегулирование поведения;
- уровень жизни в целом;
- включенность в общественную жизнь;
- условия быта;
- благополучие в семейных отношениях;
- возможность личностного роста;
- правовая уверенность.

На наш взгляд, проводить анализ адаптационного потенциала трудовых ресурсов в каждом конкретном регионе целесообразно по следующим элементам.

1. Образовательный элемент – определяет уровень общей и специальной подготовки человека. Использование этого ресурса в условиях переходного общества затруднено тем, что профиль и направленность полученного ранее населением образования не соответствуют требованиям складывающегося рынка труда. Однако накопление значительного образовательного капитала увеличивает навыки обучаемости и расширяет возможности приспособления к конкурентным требованиям. Он позволяет сравнительно быстро оценивать особенности внешней среды, что важно при ее быстрых изменениях, и вырабатывать рациональную стратегию приспособления.

2. Профессионально-квалификационный элемент – показывает степень развития профессиональных умений и навыков. Чем он выше, тем легче человеку быть конкурентоспособным на рынке труда в рамках своей специальности. И, напротив, низкий уровень существенно ограничивает возможности адаптации, особенно в трансформирующейся системе, которая характеризуется обострением конкуренции и высокими требованиями к профессионализму.

3. Информационно-культурный элемент – увеличивается с ростом требований рыночной среды к качеству человеческих ресурсов. Работодателя, кроме соответствия профессиональных качеств работника желаемому уровню, все более интересуют проблемы внутрифирменной культуры и личные качества работника, формируемые в социокультурной среде. Кроме того, повышение информационно-культурных возможностей человека позволяет ему использовать большее число каналов получения значимой информации и увеличивает вариантность поиска успешных и наименее затратных способов адаптации.

4. Социально-психологический элемент – психологические характеристики человека, наиболее значимые для регуляции психической деятельности и самого процесса адаптации (нервно-психическая устойчивость, самооценка личности, ощущение социальной поддержки, уровень конфликтности личности, опыт социального общения).

5. Элемент социальных связей – определяется возможностью индивида использовать для успешной адаптации преимущества, получаемые в результате эффективного взаимодействия с внешней средой. В посткоммуни-

стических обществах в ситуации дефицита экономических ресурсов адаптации насыщенность социальных связей является одним из важнейших источников выживания.

Таким образом, радикальные преобразования всех сфер жизнедеятельности украинского общества, осуществляемые в сложных социально-экономических условиях, обуславливают рост ряда проблем, связанных с адаптацией трудовых ресурсов к современным реалиям. Для того чтобы сохранить производственный персонал, необходимо разрабатывать специальные программы, адаптирующие работников к новым условиям, в центре внимания которых должны находиться система повышения квалификации и переобучения, переориентация и перепрофилирование.

Для выполнения поставленных целей необходимо создание определённой структуры управления трудовой адаптацией, а все адаптационные технологии должны сводиться к реализации программ повышения качества жизни.

УДК 378.4

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ – УЯВЛЕННЯ ТА ФОРМАЛІЗАЦІЯ

Ячменьов Є.Ф., к.е.н., доцент,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Керованість СППР означає спроможність з боку користувача контролювати дії системи і втручатися в хід розв'язування задачі.

Аналіз еволюції систем підтримки прийняття рішень дає змогу вирізнити два покоління СППР: перше покоління розроблялося в період з 1970 до 1980 р., друге — з початку 1980 р. і досі (розробка триває).

Перше покоління СППР майже повністю повторювало функції звичайних управлінських систем щодо надання комп'ютеризованої допомоги в прийнятті рішень. Мету і призначення СППР другого покоління можна визначити так: допомога в розумінні розв'язуваної проблеми. Сюди належать структуризація проблеми; генерування постановок задач; виявлення переваг; формування критеріїв; допомога в розв'язуванні задачі; генерування і вибір моделей та методів; збір і підготовка даних; виконання обчислень; оформлення і видача результатів; допомога аналізу розв'язків, тобто проведення аналізу типу "Що ... коли ...?" тощо; пояснення ходу розв'язування; пошук і видача аналогічних рішень у минулому та їх наслідків. Дружні люди СППР дають їй змогу вести рівноправний діалог з ПЕОМ, використовуючи звичні мови спілкування. Системи можуть "персоналізувати" корис-

тувача, підстроюватися під його стиль мислення, рівень знань і професійної підготовки, а також засоби роботи.

Порівняльний аналіз ознак основних компонентів СППР першого та другого покоління наведено у табл. 1. Треба відзначити, що аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що деякі дослідники вважають СППР складовою частиною ІАСУ, інші стверджують, що ІАСУ входить до складу СППР.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз ознак основних компонентів СППР першого та другого покоління

Компонент	СППР першого покоління	СППР другого покоління
Управління даними	Велика кількість інформації, внутрішні і зовнішні банки даних, обробка й оцінювання даних	Необхідна і достатня кількість інформації про факти згідно зі сприйняттям ОПР, що охоплює приховані припущення, інтереси та якісні оцінки
Управління обчисленнями (моделювання)	Моделі, розроблені спеціалістами в галузі інформатики для спеціальних проблем	Гнучкі моделі, які відтворюють спосіб мислення ОПР у процесі прийняття рішень
Користувацький інтерфейс (мова спілкування)	Мови програмування, створені для великих ЕОМ, які використовуються виключно програмістами	Програмні засоби, "дружні" користувачеві, звичайна мова, безпосередня робота кінцевого користувача

Також має місце прирівнювання ІАСУ до СППР та опис їх як абсолютно різних систем. Підходи щодо визначення взаємовідношення СППР та ІАСУ наведено на рис. 1 На наш погляд, доцільно розглядати ІАСУ як один із видів СППР з точки зору виконуваних функцій та складових елементів.

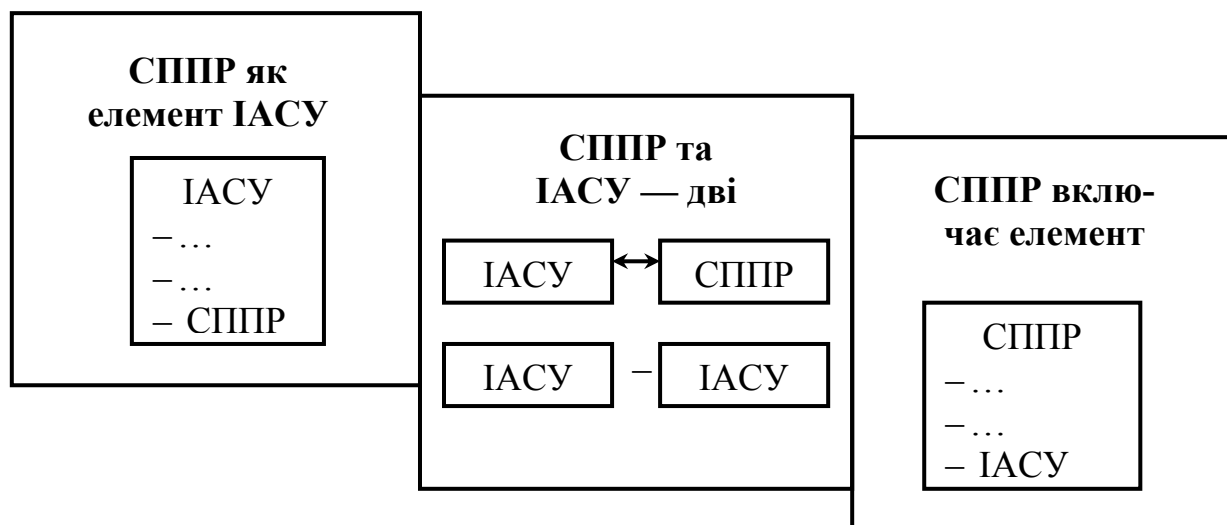


Рис. 1. Підходи щодо визначення взаємовідношення СППР та ІАСУ

Необхідність комп'ютерної підтримки прийняття рішень в сфері вищої освіти нині зумовлена дією низки об'єктивних причин, зокрема: збільшенням обсягів інформації, що надходить до органів управління і безпосередньо до керівників; ускладненням завдань, що розв'язуються щоденно і на перспективу; необхідністю обліку і урахування великої кількості взаємопов'язаних чинників та вимог, що швидко змінюються; необхідністю зняття невизначеності, пов'язаної з неможливістю кількісного вимірювання окремих чинників; збільшенням важливості наслідків рішень, що приймаються, тощо. Сучасні ВНЗ змушені функціонувати в епоху технологічної та інформаційної революції, яка характеризується стрімкими та широкомасштабними змінами конкурентного середовища, динаміки економічних відносин. Нині в Україні існує невідповідність між пріоритетною роллю сфери вищої освіти в суспільстві та нестачею сучасних технологій для управління нею. Гострою є проблема адаптації сучасних підходів щодо управління до специфіки освітньої установи згідно вимог Болонського процесу. Таким чином, дослідження щодо розробки та впровадження ІАСУ ВНЗ як виду СППР особливо актуальна в період реформування сфери вищої освіти та переходу України на загальноєвропейські освітні стандарти.

В сучасних умовах відбувається перехід від так званої "освітньої" концепції ВНЗ, зорієнтованої переважно на здобуття знань, вмінь, навичок студентами до концепції "інноваційного ВНЗ", що передбачає здійснення його діяльності за рахунок інтеграції освітньої, науково-дослідної, культурної, сервісної та інших видів діяльності.

Усім цим спричинений швидкий розвиток, широке застосування ІАСУ ВНЗ як одного із видів СППР та зумовлені цілі і функції цих комп'ютеризованих систем.

Основною функцією ІАСУ ВНЗ як виду СППР є підвищення ефективності рішень, які приймаються його керівником, на основі системного аналізу інформації. Об'єктом управління ІАСУ ВНЗ як виду СППР виступає ВНЗ та процеси його діяльності. Основний користувач ІАСУ ВНЗ як виду СППР — це керівник ВНЗ, що приймає рішення, пов'язані з управлінням об'єктом. Об'єкт управління характеризується певною кількістю властивостей, параметрів, критеріїв, які можуть змінюватися у динаміці, тому користувач може здійснювати порівняння стану об'єкту управління та перспективне прогнозування.

Розробка ІАСУ ВНЗ як виду СППР повинна спиратися на певні принципи, що базуються на поєднанні принципів системи та принципів теорії прийняття рішень (рис. 2).

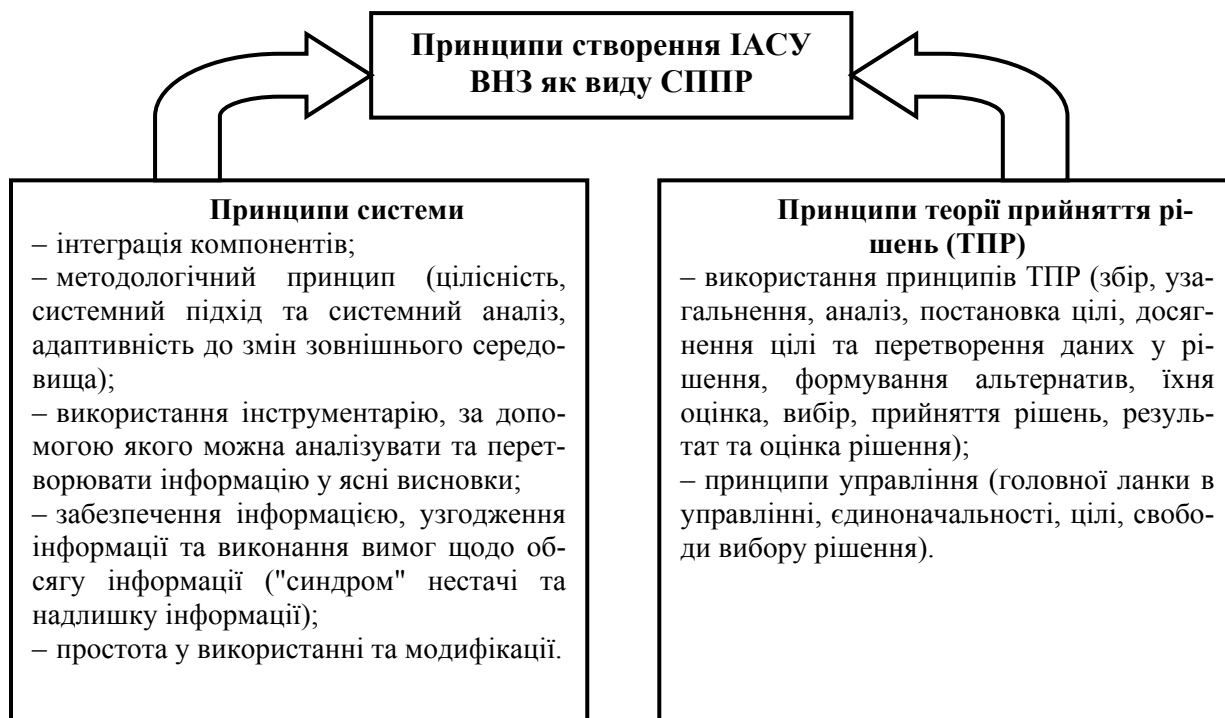


Рис. 2. Принципи створення ІАСУ ВНЗ як виду СППР

Крім загальних принципів створення ІАСУ ВНЗ як виду СППР також повинні братися до уваги й додаткові принципи, а саме:

- незначність витрат на розробку, закупівлю, впровадження та навчання користувачів;
- простота використання шляхом застосування підсистем та елементів, які вже існують в діяльності ВНЗ в даний час;
- використання сучасних підходів до управління: процесного, проектного, компетентнісного тощо;
- використання нескладного інструментарію (економіко-математичного моделювання та обробки даних, що не потребують спеціальної підготовки користувачів);
- спирання на основний принцип управління — досягнення цільових показників шляхом ефективного використання кадрового ресурсу.

СЕКЦИЯ 4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: ГОСУДАРСТВО, РЕГИОН, ПРЕДПРИЯТИЕ

УДК(075.8) 331

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ

Боровский Б.И., д.т.н., профессор,
Тимченко З.В., к.г.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Введение. Потребительское кредитование населения финансовыми учреждениями в рыночной экономике началось ещё в 18 веке. В Украине после получения независимости к потребительскому кредитованию банковская система приступила в 2003 г., когда были выданы кредиты на сумму около 9 млрд. грн. В настоящее время под потребительским кредитом понимается кредит, предоставляемый потребителю с целью приобретения продукции для личных нужд, которые не связаны с предпринимательской деятельностью или выполнением обязанностей наёмного сотрудника.

Анализ литературы. В работах [1, 2] рассмотрены теоретические вопросы кредитования и, в частности, определение понятия "потребительский кредит". В работе [3] приведены данные по кредитованию в г. Киев, в областях Украины и в АРК. Работа [4] посвящена исследованию проблемных кредитов. На сайте Национального банка Украины приведены данные по потребительскому кредит в 2003-2011 г.г.

Основные результаты. В табл. 1 приведены результаты потребительского кредитования в период 2003-2005 гг. в Киеве, АРК, Донецкой, Одесской, Днепропетровской, Харьковской, Львовской и Запорожской областях [3]. Там же указана средняя заработная плата по регионам и по Украине в целом.

Таблица 1

Потребительский кредит населения регионов Украины

Регионы	2003 г.		2004 г.		2005 г.	
	Кредиты, млн. грн.	Зарплата, грн.	Кредиты, млн. грн.	Зарплата, грн.	Кредиты, млн. грн.	Зарплата, грн.
1	2	3	4	5	6	7
г. Киев	3345	761	4808	967	9730	1314
Донецкая обл.	701	550	1257	712	2805	962
Одесская обл.	503	454	915	566	2195	768
Днепропетровская обл.	870	526	1511	667	2566	913
Харьковская обл.	468	455	805	569	1951	759

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Львовская обл.	278	419	521	523	1182	713
Запорожская обл.	261	541	470	671	1184	860
АРК	296	433	456	543	1102	730
Средняя зарплата по Украине	–	462	–	590	–	806

Рассмотрим связь суммы потребительского кредита с средней зарплатой в регионе. Анализ показывает, что данные по Запорожской области не попадают в общую совокупность данных по другим регионам. Поэтому дальнейший анализ будем вести, ориентируясь на совокупность всех данных, кроме Запорожской области. С использованием корреляционно-регрессионного анализа для упомянутой совокупности данных получим следующую регрессионную связь при индексе корреляции 0,974 (корреляционная связь сильная и существенная [5]):

$$K = 10,252 \times \Pi^2 - 7,4 \times \Pi + 1,6736 \quad (1)$$

где K – потребительский кредит, млрд. грн.;

Π – заработная плата в регионе, тыс. грн.

Из формулы (1) следует, что при зарплате больше 0,36 тыс. грн. кредит монотонно возрастает. На основании формулы (1) получим зависимость для темпа роста кредита от зарплаты в регионе

$$\frac{dK}{d\Pi} = 20,5 \times \Pi - 7,4 \quad (2)$$

Из формулы (2) видно, что темп роста кредита линейно зависит от зарплаты. Так при зарплате 0,65 тыс. грн. $\frac{dK}{d\Pi} = 5,93$, а при зарплате 1,3 тыс. грн. $\frac{dK}{d\Pi} = 19,25$, т.е. при росте зарплаты в 2 раза темп увеличивается в 3,25 раз.

В табл. 2 приведено изменение по годам потребительского кредита по данным НБУ и средней зарплаты в Украине.

Таблица 2

Потребительский кредит в Украине (млрд. грн)

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кредит	8,986	14,794	35,659	82,010	160,386	280,490	241,249	209,538	201,224

Продолжение таблицы 2

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Средняя зарплата в Украине, грн.	462	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633

Зависимость потребительского кредита от зарплаты следует разделить на два периода: 2003-2008 гг., до начала мирового экономического кризиса; 2008-2011 гг. – после начала мирового кризиса. Из табл. 2 видно, что до кризиса потребительский кредит увеличивался по годам, а при кризисе стал уменьшаться из-за падения дохода семьи, вызванного безработицей, несмотря на рост зарплаты работающих.

Для периода 2003-2008 гг.:

$$K = 92,578 \times \Pi_{\text{ср}}^2 - 1,915 \times \Pi_{\text{ср}} - 14,91 \quad (3)$$

где $\Pi_{\text{ср}}$ – средняя зарплата в Украине, тыс. грн.

Соотношению (3) соответствует индекс корреляции 0,998, корреляционная связь полная и существенная [5]. Темп роста кредита от зарплаты определяется с помощью формулы (3):

$$dK / d\Pi_{\text{ср}} = 185,156 \times \Pi_{\text{ср}} - 1,915 \quad (4)$$

Формула (4) показывает, что темп роста кредита зависит линейно от зарплаты. При зарплате 0,462 тыс. грн. темп роста кредита составляет 83,63, а при 1,806 тыс. грн. уже 332,48, т.е. при росте зарплаты в 4 раза темп повышается во столько же раз.

В период 2008-2011 гг. падение потребительского кредита, естественно, не связано с ростом зарплаты, а определяется динамикой экономического кризиса, которая изменяется по годам. Исходя из этого, для периода 2008-2011 гг. получим:

$$K = 283 \times (\text{Год} - 2007 \text{ г.})^{-0,25} \quad (5)$$

Соотношению (5) соответствует индекс корреляции 0,993, корреляционная связь полная и существенная [5].

Формула (5) позволяет прогнозировать кредит в 2012 г. в сумме 189,254 тыс. грн., т. е. на 5,9% меньше, чем в 2011 г.

Темп снижения кредита определится с помощью формулы (5):

$$dK / d(\text{Год} - 2007 \text{ г.}) = -70,75 \times (\text{Год} - 2007 \text{ г.})^{-1,25} \quad (6)$$

Из формулы (6) следует, что в начале кризиса (2008 г.) темп снижения кредита составляет 70,75, а в 2011 г. темп снижения уменьшился до 12,5. Это может свидетельствовать о том, что в дальнейшем возможно увеличение потребительского кредита.

Рассмотрим устойчивость системы потребительского кредитования, которую будем характеризовать отношением к концу рассматриваемого года возвращённых сумм кредитования (A) и проблемных кредитов ($K_{\text{пр}}$) к сумме предоставленных кредитов (K_{Σ}). Будем исходить из того, что в 2003-2008 гг. наиболее распространённый был наличный 3-х годовой кредит с банковским процентом 14,5%. При этом полная стоимость кредитования, включая процент по кредиту и единоразовую комиссию, составляла 1,2492 K , а ежегодный возврат 0,4164 K . Данные по проблемным кредитам в млрд. грн в период 2003-2009 г.г. содержатся в работе [4]. Результаты расчётов приведены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели устойчивости системы потребительского кредитования

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
A / K_{Σ}	0,416	0,574	0,646	0,661	0,694	0,733	—
$K_{\text{пр}} / K_{\Sigma}$	0,337	0,150	0,066	0,033	0,017	0,029	0,027

Из табл. 3 следует, что показатель устойчивости A / K_{Σ} возрастает по годам в 1,76 раз, с 0,416 до 0,733. Это свидетельствует об увеличении возвращаемой суммы кредитования. Показатель устойчивости $K_{\text{пр}} / K_{\Sigma}$ уменьшается по годам, в период 2003-2007 гг. примерно в 20 раз, с 0,337 до 0,017, что говорит о снижении относительной доли проблемных кредитов до начала экономического кризиса. В период кризиса (2008-2009гг.) относительная доля проблемных кредитов возросла примерно в 1,65 раз в связи с падением покупательской способности населения. В 2009 г. сумма проблемных кредитов достигла 22,5 млрд. грн. Это заставило НБУ, при опасности разрушения финансовой системы, ужесточить для банков условия предоставления кредитов, а банки резко повысили процент по кредитам. В настоящее время проблемные кредиты составляют 20% от выданных кредитов.

Выводы:

1. Показано, что в период отсутствия международного экономического кризиса (2003-2008 гг.) потребительские кредиты определялись средней зарплатой в регионах и в Украине, увеличение средней зарплаты приводило к росту потребительского кредита и увеличению темпа роста выдаваемых

кредитов.

2. В период (2003-2008 гг.) динамика показателей устойчивости системы кредита потребительского была положительной, по годам происходило увеличение возвращаемой суммы кредитования и уменьшение относительной доли проблемных кредитов. Это свидетельствовало об устойчивости системы потребительского кредита.

3. В период экономического кризиса (2008-2009 гг.) из-за падения покупательной способности населения произошло уменьшение предоставляемых кредитов и резко возросли проблемные кредиты.

4. Получена зависимость по годам для снижающихся кредитов в период экономического кризиса (2008-2011 гг.). В 2012 г. ожидается потребительский кредит в сумме 189,254 млрд. грн., т.е. на 5,9% меньше, чем в 2011 г.

5. В начале кризиса (2008 г.) темп снижения кредита составляет 70,75, а в 2011 г. темп снижения уменьшился до 12,5. Это может свидетельствовать о том, что в дальнейшем возможно увеличение потребительского кредита.

Список использованных источников

1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика / В. Д. Лагутін. — К. : Знання, 2001. — 215 с.
2. Ковалёва А. И. Финансовый кредит / А. И. Ковалёва. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 512 с.
3. Шепилова О. А. Состояние потребительского кредитования в Украине / О. А. Шепилова, Л. Ф. Яценко. Материалы Международной научно-практической конференции руководителей, учёных, специалистов и преподавателей. — Симферополь : ИСВА МСУ, 2007. — С. 110—115.
4. Коваль Д. В. Потребительское кредитование в Украине / Д. В. Коваль, И. И. Канева. — Режим доступа : <http://www.rusnauka.com/13NPN2010/Economics/64727.doc.htm>. — Дата доступа : 13.11.13.
5. Вознюк С. Т. Основы научных исследований / С. Т. Вознюк, С. Н. Гончаров, С. В. Ковалёв. — Киев : Вища школа, 1985. — 192 с.

УДК 332.14

АТРИБУТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ІМІДЖЕВОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ

Волобуєв І.В., здобувач,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

З точки зору організації процесу формування іміджевої політики, особ-

ливу роль відіграє використане при цьому методичне забезпечення. Методичне забезпечення представляє собою сукупність методик, використовуваних при вирішенні комплексних завдань, коли однієї методики для її вирішення недостатньо. У свою чергу, методика – це послідовність застосування сукупності методів в цілях вирішення поставленої теоретичної або практичної задачі. До основних атрибутивних особливостей іміджевої політики регіону, які розкривають її зміст та вимоги до методичного забезпечення відносять:

1. Визначеність об'єкту та предмету політики (На що вона спрямована?).
2. Визначеність суб'єктного складу політики (Ким вона реалізується?).
3. Наявність альтернатив досягнення поставленої мети і системи критеріїв, що визначають умови їх вибору (Як вона реалізується?).
4. Ефективність інструментарію політики (За допомогою чого вона реалізується?).
5. Наявність критеріїв ефективності та результативності політики (За допомогою яких показників та як оцінюються її результати?)

1. У якості об'єкту іміджевої політики Н. О. Качинська [1] пропонує визначити іміджевий простір або простір життя іміджу. Іміджевий простір – це бажана модель іміджу з усіма характеристиками, яка певним чином відображується в очах аудиторії окремого середовища. Тобто це представники соціуму, у свідомості яких формується позитивне ставлення і об'єктивна оцінка регіону. Основними цільовими групами іміджевої політики регіону є його мешканці, представники бізнесу та туристи. Вони – споживачі регіону.

Основними цілями роботи з "внутрішніми споживачами" є підвищення довіри до влади, залучення населення у процес управління регіоном, отримання об'єктивної інформації про стан і розвиток економіки та суспільства. Для групи зовнішніх об'єктів цілями іміджевої політики слід вважати демонстрацію відкритості регіону для контактів і вивчення, можливості перевірки значущості конкурентних переваг.

Головним предметом іміджевої політики регіону є конкурентоспроможність і привабливість регіону в цілому та окремих територій у його складі, регіональних продуктів та послуг, а також середовища проживання.

2. Суб'єкти політики – безпосередні учасники політичної діяльності. Суб'єктний склад іміджевої політики регіону представлений регіональними органами державної влади, які, з одного боку, є ключовими її розробниками, а, з іншого боку, виконавцями. До суб'єктів також належать суб'єкти регіональної інфраструктури підтримки підприємництва; засоби масової інформації; спеціалізовані PR-агентства; виставкові центри; туристичні та готельні мережі; навчальні та навчально-ділові центри; представники регіону за його межами.

Суб'єкти іміджевої політики регіону в межах наявних повноважень здійснюють реалізацію поставлених завдань і заходів іміджевої політики у взаємодії з державними органами, органами місцевого самоврядування в

регіоні, організаціями різних форм власності, науково-освітніми установами, громадськими організаціями, мережі громадського харчування та роздрібною торгівлю, спортивні комітети та федерації, будь-які інші структури, локалізовані у регіоні та які проявляють активність з метою залучення уваги до регіону потенційних споживачів та утримання вже існуючих.

3. У стратегічному менеджменті в якості одного з критеріїв адаптивного управління розглядається наявність різних варіантів (альтернатив) досягнення поставленої мети [5, 6]. Для того, щоб адекватним чином застосувати ті чи інші інструменти управління необхідно чітко розуміти, які критерії і граничні умови вибору тієї чи іншої альтернативи дій. Отже виникає необхідність виокремлення й ранжирування альтернатив досягнення поставлених цілей, а також підходи до розроблення варіативних планів-прогнозів, які можуть бути реалізовані з великою часткою ймовірності при певному збігу обставин та умов, як у зовнішній, так і у внутрішньому середовищі. Наявність альтернатив досягнення поставленої мети і набору критеріїв, визначаючих пріоритетність використання тієї чи іншої альтернативи, визначає, в кінцевому рахунку, ефективність іміджевої політики регіону.

Альтернативи досягнення мети можуть передбачати використання принципово різних підходів для досягнення поставленої мети чи розв'язання конкретного кола завдань. Тому використовувані критерії реалізації альтернатив повинні чітко і однозначно визначати, при наявності яких властивостей об'єкта управління, інтенсивності і ступеня їх впливу, при яких параметрах і характеристиках зовнішнього і внутрішнього середовища слід використовувати той чи інший підхід до управління.

Для формування основних напрямів та реалізації іміджевої політики регіону доцільно використовувати такі підходи:

- системний підхід, що дозволяє представити набір основних завдань та функцій діяльності реалізаторів даної політики як цілісну структуру, пов'язану єдністю цілей;
- маркетинговий підхід, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності регіону і регіональних виробників на ринках товарів та послуг та ринки капіталу [4, с. 62].

4. Наступною важливою атрибутивною особливістю є ефективний інструментарій. Інструментами реалізації іміджевої політики регіону є стратегічні і програмні документи. Їх використання дозволяє "вписати" цілі, завдання і механізми її реалізації в систему регіонального планування соціально-економічного розвитку, узгодити економічні цілі та завдання з соціальними, політичними, гуманітарними та екологічними цілями і завданнями.

5. Ще однією атрибутивною особливістю іміджевої політики регіону, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіону, є наявність кількісних і якісних критеріїв ефективності її реалізації. При плануванні цілей і завдань, механізмів реалізації іміджевої політики регіону, треба розуміти, що її ефективність багато в чому буде визначатися достатністю ресурсного забезпечення для реалізації поставлених цілей і завдань.

Для зручності оцінки ефективності іміджевої політики регіону повинні бути підбрані такі показники, які не вимагають досить трудомісткої технології їх отримання, аналізу та інтерпретації. Крім того, до кількісних показників необхідно висувати наступні основні вимоги [2, с. 190]: репрезентативність і функціональність показника; порівнянність у часі і в просторі (можливість використання показника для оцінки динаміки розвитку оцінюваного явища і зіставлення його з іншими регіонами); прозорість показника, простота його розрахунку та інтерпретації результатів оцінки з його використанням; відповідність показника існуючими статистичними стандартами [3].

Таким чином було виявлено, що формування іміджевої політики процес досить складний, тривалий і витратний. Як і будь-який важливий процес для регіону іміджева політика вимагає постійного вдосконалення, розробки нових атрибутів та вдосконалення старих, перегляду ідей і пошуку нових підходів.

Список використаних джерел

1. Качинська Н. О. Імідж держави: теоретичний аспект / Н. О. Качинська // Гілея: науковий вісник. Зб. наук. праць. Вип. 19. — К., 2009. — С. 252—263.
2. Савельев Ю. В. Современное территориальное стратегическое планирование: состояние, проблемы и организация (опыт Республики Карелия) / Ю. В. Савельев, А. И. Шишкин. — Петрозаводск : КарНЦ РАН, 2003. — 246 с.
3. Савельев Ю. В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю. В. Савельев. — Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2010. — 516 с.
4. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности Краснодарского края до 2020 г. // Департамент внешнеэкономической деятельности Краснодарского края. — Режим доступа : http://www.kubanexport.ru/download/law/Strateg_VED_KK.pdf. — Дата доступа : 11.11.2013.
5. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Изд-во "Экономика", 2005. — 504 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 368 с.

СТІЙКОСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Воробець Т.І., здобувач,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

Вступ. На рівні світової фінансової системи фондовий ринок є інформаційним джерелом коливань між попитом та пропозицією фінансових активів, які відображають динаміку їхнього насичення або дефіциту. З іншого боку фондовий ринок виступає важелем регулювання цих процесів. Практика доводить, що більшість фондових ринків впроваджують свої правила та принципи функціонування відповідно до власної специфіки, про що свідчать такі світові фінансові центри як: лондонська, нью-йоркська, токійська фондові біржі. Вони враховують територіальні особливості та визначають пріоритети, щодо спеціалізації. Присутність фондового ринку у будь-якій національній економіці говорить про повноцінність її розвитку та наявності всіх атрибутів фінансової системи. Отже, на сьогодні, стійкість функціонування економічних систем, таких як фондовий ринок, передбачає наявності відповідних комплексного підходу та інструментарію, щодо її оцінювання та забезпечення. Урахування зовнішніх і внутрішніх чинників, дозволяє прогнозувати процеси функціонування економічної системи, деякі з них виступають у якості загроз стійкості функціонування цих систем. Фондовий ринок в межах фінансової системи виступає інструментом, що дозволяє упорядкувати взаємовідносини між учасниками ринку дотримуючись принципів ринкової економіки, а стійкість його функціонування є гарантією цих взаємовідносин.

Дослідженням і вирішення проблем забезпечення стійкого функціонування економічних систем присвячені праці низки науковців, зокрема: О.І. Амоши, В.М. Гейця, М.О. Кизима, Л.Г. Мельника, В.М. Ячменьової, С.В. Лекарева, С.А. Кузнецова, Е.Ф. Губського, А.І. Чухлова, С. Анохіна, Ю. Бицюра, С.В. Богачова, Г.М. Азаренкової, В.Н. Василенка, В.В. Гречаного, П.П. Жукова, О.В. Зайцева, О.В. Козирєва, В.В. Максимова, Т.Мизнікова, О.А. Поліщука, О.В. Раєвнєвої, В.В. Христіановського, Ю.О. Раделицького та ін.

Мета дослідження. Є вивчення принципів, підходів, методик та логіки оцінювання стійкості функціонування фондового ринку України за умов невизначеності зовнішнього середовища.

Результати дослідження. Фондовий ринок як відкрита система має свої властивості, характеристики та функціонує за своїми законами. За законами ринку, на ньому формується попит інвесторів та пропозиція емітентів цінних паперів. Всі процеси, операції та дії на фондовому ринку вико-

нуються з використанням відповідних механізмів щодо залучення пропозицій емітентів цінних паперів на ринок, способів й інструментів для задоволення попиту інвесторів. Відсутність упорядкованої послідовності протікання процесів на фондовому ринку з урахуванням попиту та пропозицій є причиною неоднозначності процесів взаємодії його учасників.

Використання інформаційного та системного підходів в науковому дослідженні дозволило остаточно сформувати образ фондового ринку. Дотримання загальноприйнятих принципів формування (комплексність, своєчасність, безперервність, законність, економічність, конфіденційність, актуальність, релевантність, безпечність) та функціонування (соціальну рівність, захищеність інтересів інвесторів, урегульованість, контрольованість, ефективність, правову упорядкованість, прозорість, відкритість, конкурентоспроможність, цілісність) фондового ринку дозволило визначити закономірність його функціонування, як невід'ємної частини фінансової системи. Доповнення загальноприйнятих принципів функціонування фондового ринку за рахунок введення принципів автоматизованості (уніфікації документообігу та оптимізації механізмів біржової діяльності) та інтегрованості (гармонізації та уніфікації фіскальних систем, бюджетних процесів, систем контролю за учасниками фондового ринку з метою більшої їхньої координації з боку держави) доводить його динамічний розвиток та відповідність інтеграційним процесам.

На основі порівняльного аналізу встановлено відмінності між моделями функціонування фондових ринків в залежності від держав в яких вони розміщені. Таким чином українська модель фондового ринку (яку можливо віднести до змішаної моделі) вирізняється такими особливостями, а саме: надзвичайними повноваженнями банківських установ, які виступають одночасно інвесторами і професійним учасниками фондового ринку; більш розвиненою системою фінансових посередників; можливістю створення централізованого реєстратора.

В ході дослідження встановлено, що стійкість функціонування фондового ринку формується під впливом чинників зовнішнього середовища, які групуються за джерелами їхнього виникнення. Визначені чинники упорядковані за такими класифікаційними ознаками, як: за світовим рівнем, за рівнем територіального визначення, за рівнем національної економіки та за рівнем фінансової системи держави, що дозволило побудувати їхню чотирирівневу ієрархію та врахувати дуальність впливу. Використання такої ієрархії дозволило обґрунтувати вибір характеристик функціонування фондового ринку, таких як: надійність (здатність системи виконувати безперервно функції структурного елементу системи вищого порядку (фінансової системи), з урахуванням потенціалу ринку), адаптованість (здатність системи, використовуючи потенціал фондового ринку, протистояти або уповільнювати зміни зовнішнього середовища, що впливають на учасників фондового ринку та на сам ринок), цілісність (здатність зберігати властивості системи та передавати їх структурним елементам через зв'язки між ними), ринкова

цінність (рівень довіри бізнес-середовища до операцій, що здійснюються на фондовому ринку, за рахунок їхньої прозорості та відкритості).

Шляхом відбору показників за критеріями чотирирівневої ієрархії чинників зовнішнього середовища сформовано наскрізну систему кількісних та якісних показників оцінки рівня стійкості функціонування фондового ринку, які угруповано за вищезазначеними характеристиками, що дає можливість провести оцінювання за допомогою запропонованих процедур та ідентифікувати отриманий результат.

В роботі подано аналітичну, лінгвістичну та економічну інтерпретації рівня стійкості функціонування фондового ринку. Побудовано профіль поведінки фондового ринку за умов невизначеності зовнішнього середовища, за допомогою класичної S-подібної функції, інтервали якої визначають характер поведінки фондового ринку та процесів що протікають. Графічне та аналітичне представлення процесів, що протікають на фондовому ринку дозволяє уникнути неоднозначності щодо їхньої інтерпретації. За допомогою профілю встановлено критичні точки перетину функції, визначено межі інтенсивності протікання процесів на фондовому ринку та керованість процесів функціонування, що протікають на самому ринку, доведено їхню зворотність чи незворотність.

Складність та одночасне протікання багатьох процесів у функціонуванні фондового ринку дозволили віддати перевагу методу нечіткої логіки для оцінювання стійкості функціонування фондового ринку. Цей метод відповідає низці вимог які мають враховуватися при визначенні рівня стійкості функціонування фондового ринку, а саме: однозначна інтерпретація результатів оцінювання; виявлення слабких сторін у функціонуванні фондового ринку; помірні витрати людських, фінансових та часових ресурсів; забезпечення об'єктивності результатів оцінювання; доступність методу та програмного забезпечення, за допомогою якого проводиться оцінювання.

Розроблено методику оцінювання стійкості функціонування фондового ринку, яку представлено в упорядкованій послідовності чотирнадцяти кроків. Вони передбачають повноцінне виконання обов'язкових процедур оцінювання, з урахування циклічності деяких з них.

В цій послідовності вагоме місце займає алгоритм виводу, що є базою для архітектури систем нечіткого виводу. Використання алгоритму нечіткого логічного виводу, дозволяє визначити рівень стійкості функціонування фондового ринку та ідентифікувати його за заздалегідь визначеною шкалою. Її розроблено у вигляді нечітко-множинної моделі, що є ієрархічним зв'язком між вхідними змінними, проміжними показниками і вихідною змінною (інтегральний показник), має трапецієподібну функцію приналежності, реалізована в середовищі MathCAD.

Запропоновану методику комплексного оцінювання стійкості функціонування фондового ринку, з використання методу нечіткої логіки застосовано на фондових ринках України та АР Крим. Фондовий ринок АР Крим виконує свої функції, його цілісність збережена та відповідає середньому

рівню, але зі ступенем істинності, що дорівнює 0,878. Рівень стійкості функціонування фондового ринку характеризується низьким рівнем надійності, середнім значенням ринкової цінності та адаптованості. На відміну від фондового ринку АР Крим, фондовий ринок України виконує свої функції, його конкурентоспроможність в межах держави доволі висока, цілісність ринку збережено на середньому рівні, його функціонування майже адаптовано до зовнішнього середовища. Використання важелів державної підтримки, а саме покращення інвестиційного клімату та застосування стабілізаційного фонду дозволять підвищити іміджу фондового ринку. Отримані результати дають можливість побудувати профіль функціонування фондового ринку.

Профіль функціонування фондового ринку розбито на інтервали, межі яких визначають критичні точки T_1 , T_{cp} , T_2 , T_{tr} . T_1 — є точкою зміни динаміки в темпах росту та приросту. T_{cp} є точкою перетину, після подолання якої поведінка фондового ринку стає інерційною та уповільненою, яка не припускає зворотних процесів та обов'язково досягає насиченого стану. Після перетину T_2 функція максимально наближена до насиченого стану. На момент досягнення T_{tr} , поведінка фондового ринку є такою, що не прогнозується, але мають місце три сценарії розвитку: перехід у якісно новий стан; фондовий ринок перестає бути рівноправним структурним елементом національної фінансової системи; спостерігається "обвал" фондового ринку і починається новий цикл його функціонування.

Висновки. Отримані результати оцінювання стійкості функціонування фондових ринків України й АР Крим є координатами, при проектуванні яких за S-подібною функцією встановлюється їхня приналежність до відповідного інтервалу $[T_1; T_{cp}]$, який має свої дуальні характеристики та описує поведінку фондового ринку на певний момент часу. Фондовий ринок АР Крим є наближеним до T_1 , окрім значного запасу динамічного розвитку, перебуває у стані можливого повернення до попереднього рівня $[0; T_1]$. Це є наслідком недостатнього фінансового, правового та організаційного забезпечень. Натомість, поведінка фондового ринку України має кращі позиції на цьому інтервалі, оскільки координата наближена до T_{cp} . Це говорить про те що фондовий ринок України має всі підстави набути повноцінного, стійкого функціонування (після перетину T_{cp}), якому не властиві зворотні процеси, але спостерігається уповільнене прискорення функціонування, за умов повного обсягу всіх форм забезпечення (фінансового, юридичного, галузевого, страхового, організаційного, соціального), а також державної підтримки.

Список використаних джерел

1. Воробець Т. І. Визначення економічної сутності поняття "фондовий ринок" / Т. І. Воробець // Культура народів Причорномор'я. — 2012. — № 241. — С. 28—33.
2. Воробець Т. І. Принципи та показники оцінювання стійкості функціонування фондового ринку України / Т. І. Воробець // Экономика Крыма. —

2013. — № 1 (42). — С. 104—108.

3. Ячменева В. М. Чинники, що впливають на рівень стійкості функціонування фондового ринку / В. М. Ячменева, Т. І. Воробець // БІЗНЕС-ІНФОРМ — Харків : ВД "ІНЖЕК", 2013. — № 10 — С. 297—307.

УДК 353.2:339.1

ВПЛИВ МАРКЕТИНГУ НА РОЗВИТОК БАЛЬНЕОЛОГІЧНИХ КУРОРТІВ

Добуш Ю.Я., асистент,
Національний університет "Львівська
політехніка", м. Львів

Вступ. Маркетингова концепція бальнеологічного курорту являє собою систему поглядів щодо соціально-економічного розвитку бальнеологічного курорту шляхом формування попиту на нього, просування на ринку рекреаційних послуг, створення позитивного образу, використовуючи маркетингові інструменти і засоби, враховуючи при цьому особливості території та територіального маркетингу.

Ціль дослідження полягає у ідентифікації суб'єктів та об'єктів територіального маркетингу та виявленні їх впливу на розвиток бальнеологічних курортів.

Результати дослідження. Концепція маркетингу бальнеологічних курортів передбачає задоволення рекреаційних потреб споживачів, пропонує на ринку рекреаційні послуги, які доповнюються супутніми товарами та послугами, трансформуючи його у сукупний територіальний продукт, використовуючи при цьому комплекс маркетингу. Крім того, концентрує зусилля на створення відповідних умов для суб'єктів господарювання та інвесторів з метою залучення їх до розвитку бальнеологічних курортів.

Маркетинг бальнеологічних курортів полягає у пропонуванні та використанні території з рекреаційною метою, конкуруючи при цьому з іншими бальнеологічними курортами. Ключовим фактором, який визначає конкурентоспроможність бальнеологічного курорту є ядро рекреації та природно-ресурсний рекреаційний потенціал.

Таким чином, маркетинг бальнеологічних курортів пов'язаний із досягненням цілей розвитку рекреаційної сфери в умовах конкуренції за обмежені ресурси, орієнтуючись на залучення споживачів та задоволення їхніх потреб через переконання. Вплив маркетингу на розвиток бальнеологічних курортів відображений на рис. 1.

Головною ціллю територіального маркетингу є вплив на поведінку споживачів та суб'єктів господарювання через зміну їх поглядів, системи цінностей та прийняття рішень, використовуючи при цьому відповідні ін-

струменти для стимулювання обмінних операцій [1]. Причому вплив здійснюється на внутрішні та зовнішні, по відношенню до території, цільові групи. Наслідком такого впливу є зміна відношення та ставлення до території, в результаті чого формується очікувана поведінка споживачів та суб'єктів господарювання відповідно до завдань розвитку території.

Маркетинг бальнеологічних курортів розглядає запити споживачів не лише з точки зору оцінки ними рівня задоволення потреб, що робить їх активними учасниками ринку. Передусім вони забезпечують зворотний зв'язок з виробниками, виступаючи джерелом створення нового рекреаційного продукту, генератором ідей його споживання. Завданням виробника в цьому випадку є пошук шляхів задоволення таких потреб шляхом активного просування природних рекреаційних ресурсів із залученням природних умов, формування позитивного іміджу території, забезпечення інвестиційної привабливості, привернення уваги сервісних та інфраструктурних галузей, залучення вітчизняних та іноземних рекреантів. Таким чином, мова йде про маркетингову орієнтацію усіх залучених до розвитку бальнеологічних курортів суб'єктів.

на ринку комплексного рекреаційного продукту, доступного для внутрішніх та зовнішніх груп споживачів. Критеріями вибору ними місця здійснення рекреації, виходячи з їхньої поведінки, виступатимуть: екологічна безпека, якість комплексного рекреаційного продукту, наявність супутніх товарів та послуг, рівень сервісу та ін.

Відповідно до маркетингової орієнтації адресатами впливу маркетингових заходів є цільові групи впливу, що розташовані в межах бальнеологічного курорту, на якій ініціюються маркетингові дії та цільові групи впливу поза межами бальнеологічного курорту. Крім територіального критерію цільові групи впливу слід розглядати за критерієм "населення-підприємство". За цим критерієм адресатами будуть виступати: населення, яке проживає в межах визначеної території та населення, яке проживає на інших територіях, тобто кінцеві споживачі; суб'єкти господарювання в межах та за межами визначеної території, тобто юридичні особи; інституції, органи місцевого самоврядування та державні органи влади. Досягнення головного завдання територіального маркетингу забезпечується через здійснення аналізу та проведення досліджень поведінки споживачів шляхом представлення.

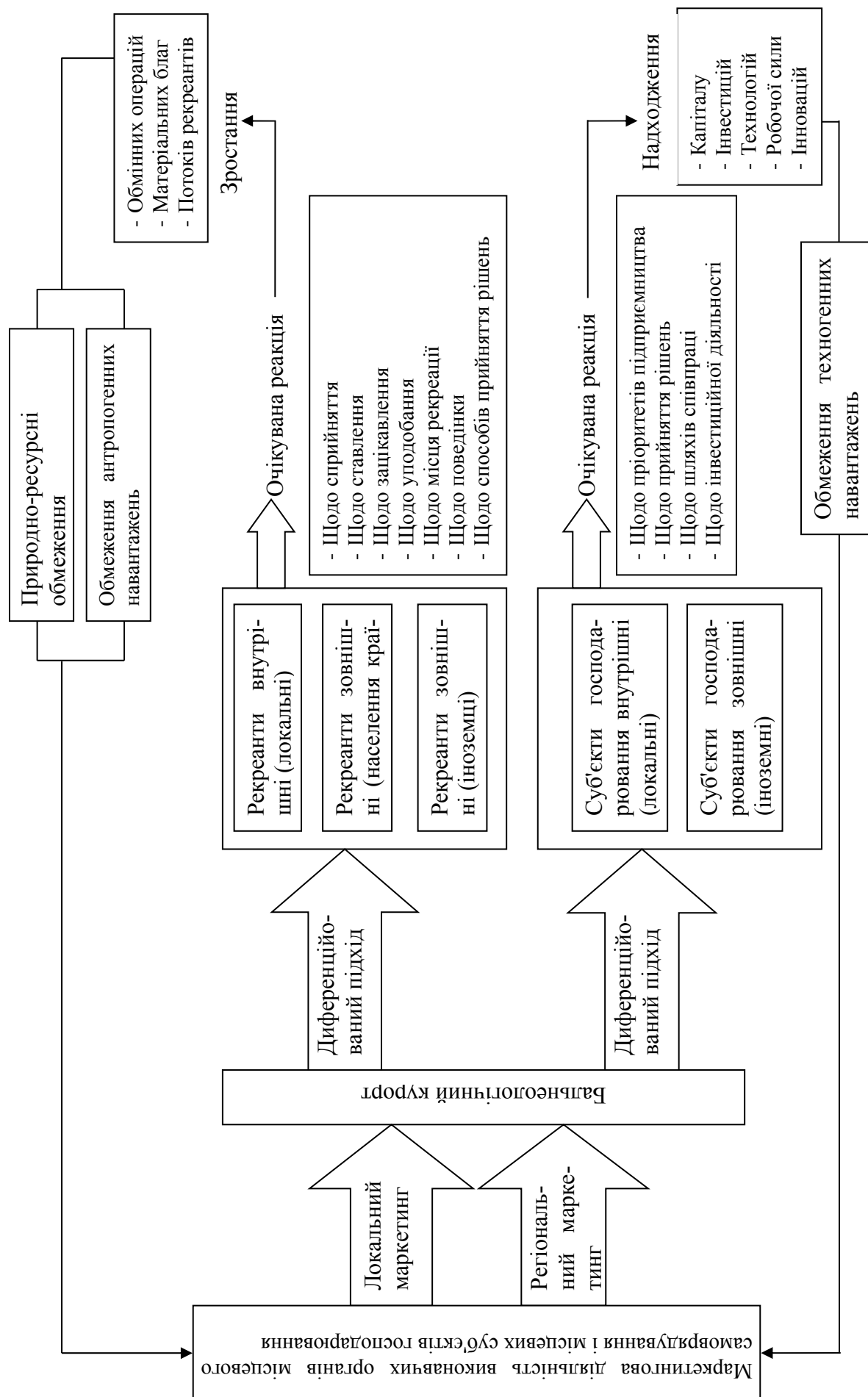


Рис. 1. Вплив маркетингу на розвиток бальнеологічних курортів

Висновки. Виходячи з вищезазначеного, реалізація маркетингу бальнеологічних курортів вимагає:

1. Орієнтування на внутрішніх та зовнішніх по відношенню до території рекреантів, туристів, екскурсантів.
2. Пошук засобів розвитку, особливо матеріальних.
3. Закладання супутніх матеріальних і нематеріальних благ у поєднанні із основним рекреаційним продуктом при формуванні пропонованої цінності.
4. Просування і продаж сукупного продукту території, а саме рекреаційних ресурсів, природних умов, можливостей території.
5. Здійснення управління через суб'єктів території та їх об'єднання, виконавчі органи місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Markowski T. Marketing Terytorialny / T. Markowski, A. Stasiak, A. Szromnik ; Pod redakcją T. Markowskiego. — Warszawa : Polska Akademia Nauk, 2002. — 229 s.

УДК 657.471

ЗНАЧЕННЯ ЧИННИКА ЧАСУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ УМОВНО-ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ

Загорецька О.Я., к.е.н., доцент,
Завербна М.С., аспірант,
Національний університет "Львівська
політехніка", м. Львів

Постійні витрати становлять значну частину в структурі загальних витрат промислових підприємств. Саме тому дуже важливо правильно здійснювати їх облік та розподіл протягом окремих планових періодів, адже це безпосередньо відображається на результируючих показниках діяльності підприємств.

У більшості літературних джерел постійні витрати визначають як витрати, які не залежать від обсягів виготовленої продукції. Основним недоліком цього визначення є те, що завдання науки полягає у встановленні зв'язків між явищами, а не навпаки, визначенні зв'язків, які між ними не існують. Умовно-змінні витрати визначають як витрати, які залежать від обсягу виготовлення продукції.

Ми пропонуємо наступні визначення цих понять:

Умовно-постійні витрати – це такі, які не залежать від обсягу виробництва, а залежать від часу. Умовно-змінні витрати залежать від обсягу výro-

бництва і не залежать від часу.

Розглянемо два приклади, за допомогою яких можна обґрунтувати те, що умовно-постійні витрати залежать від часу.

Для першого прикладу необхідно дослідити сутність елементів з яких складаються ці річні умовно-постійні витрати.

$$\Pi_{\text{упв}} = \Pi_a + \Pi_{\text{зп}'} + \Pi_{\text{м}'} + \Pi_{\text{ор}} \quad (1)$$

де Π_a – річні амортизаційні відрахування;
 $\Pi_{\text{зп}'}$ – річна заробітна плата погодинників;
 $\Pi_{\text{м}'}$ – річні витрати на допоміжні матеріали;
 $\Pi_{\text{ор}}$ – річна орендна плата.

Очевидно, що всі ці показники залежать від часу.

Основою другого прикладу є розрахунок економічної ефективності від скорочення термінів будівництва об'єктів. Слід зазначити, що ще в радянський період визначали залежність умовно-постійних витрат від часу. Найбільше це проявлялося в будівництві, адже це досить тривалий процес. Тому залежність між використанням умовно-постійних витрат і часом тут найбільше очевидна.

Щоб розрахувати економічну потужність внаслідок скорочення терміну будівництва враховували два види ефектів:

1. Для народного господарства:

$$E_{\text{нг}} = \Phi \cdot E_n \cdot (T_n - T_{\text{ф}}) = \text{Пр} \cdot (T_n - T_{\text{ф}}) \quad (2)$$

де Φ – основні фонди, які вводяться в експлуатацію;
 E_n – нормативний коефіцієнт загальної ефективності (тепер це можна назвати "коефіцієнт прибутковості основних засобів") для цієї галузі;
 T_n і $T_{\text{ф}}$ – нормативний (договірний) і фактичний термін будівництва;
 Пр – прибуток, який отримуватимуть від експлуатації цього підприємства.

2. Для виконавця робіт:

$$EBO = N_y \cdot \left(1 - \frac{T_{\text{ф}}}{T_n}\right) \quad (3)$$

де N_y – умовно-постійна частина накладних витрат (фактично це становить основну величину умовно-постійних витрат).

Перший ефект полягає в тому, що якщо будівельники побудують підприємство на кілька місяців швидше обумовленого терміну то власник підп-

приємства за ці кілька місяців отримуватиме додатковий прибуток. Для обґрунтування другого ефекту припустимо, що будівельна організація в даний час будує тільки це підприємство, а після закінчення почне будувати інше. Всі постійні та змінні витрати відносять лише на цей об'єкт будівництва. І тому, у випадку зменшення терміну будівництва на кілька місяців всі постійні витрати будуть перенесені на нове підприємство.

Тепер в економічній теорії, а відповідно й практиці, склалася така парадоксальна ситуація, що дійсне врахування чинника часу все більше вилучається при розгляді різних економічних процесів.

Недосконалість економічного вимірювання часу полягає в тому, що більшість календарних планових періодів – місяць, квартал, рік, які використовуються як вимірник часу, фактично такими не являються, оскільки вони мають різну тривалість. На жаль, більшість економістів цих чинників не розуміють і не беруть до уваги, внаслідок цього – особливо на середніх і великих підприємствах – будуть утворюватися значні похибки, які впливатимуть на показники його діяльності.

Тому, щоб здійснювати теоретично обґрунтований розподіл умовно-постійних витрат з врахуванням чинника часу, нами пропонуються такі методичні підходи для розподілу умовно-постійних витрат з врахуванням чинника часу: а) вимірювання часу здійснюється так: основними вимірниками тривалості часу є "рік" і "день" (на окремих підприємствах і для виконання більш точних розрахунків можна приймати "рік" і "година"); тривалість року складається з кількості робочих днів, а тривалість робочого дня, яка має бути сталою, – із відпрацьованих годин; всі інші планові періоди (місяць і квартал) є розрахунковими, тому їх тривалість визначається від кількості робочих днів; б) використовується така вихідна інформація: продуктивність (обсяг) виготовлення продукції у натуральних одиницях вимірювання за день або рік; річні умовно-постійні витрати; ціна продукції і складові її елементи – умовно-постійні, умовно-змінні витрати і нормальний прибуток.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що значна частина економістів досліджуючи умовно-постійні витрат майже не використовує їх зв'язок з фактором часу. Це виступає важливим недоліком при дослідженні цих витрат в сучасній економічній теорії. Використання запропонованої методики дозволить усунути існуючі недоліки розподілу умовно-постійних витрат враховуючи чинник часу.

**КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО
ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ
КОМПЛЕКСІВ ТА ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ**

Ковалевська А.В., к.е.н., доцент,
Харківський національний університет
міського господарства ім. О.М. Бекетова,
м. Харків

Шульга О.В., інженер,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут",
м. Харків

Вступ. Основу господарчого потенціалу країни складає промисловість, оскільки вона є основним джерелом прибутку і саме потреби промисловості є рушійною силою технічного прогресу. В сучасному економічному суспільстві промисловість розглядається не на рівні окремих економічних суб'єктів, а на рівні регіональних промислових комплексів (РПК), які є специфічною формою територіальної організації промислових підприємств, що з'явилася в результаті розвитку процесів спеціалізації та інтеграції промислового виробництва. Ефективність діяльності РПК є найбільш узагальнюючою характеристикою, що дає змогу оцінити їх наявний стан та визначити можливості розвитку. Отже, існує необхідність аналізу ефективності діяльності РПК з метою виявлення резервів її підвищення і прискорення темпів розвитку промислових комплексів.

Мета дослідження. В наш час методологія оцінки ефективності діяльності регіональних промислових комплексів різними науковцями суттєво відрізняється в залежності від напрямку досліджень, що проводяться авторами. Відповідно, існують численні підходи до проведення оцінки та визначення резервів підвищення ефективності діяльності і прискорення розвитку РПК, що підтверджується результатом опрацювання різноманітних літературних та інформаційних джерел. Метою нашого дослідження є критичний аналіз існуючих підходів до оцінки ефективності діяльності РПК з метою визначення (або розробки) оптимальної методики оцінки ефективності діяльності та пошуку резервів розвитку.

Результати дослідження. На основі проведеного дослідження існуючих методичних підходів до оцінки ефективності діяльності та розвитку РПК виявлено, що переважною більшістю авторів для оцінки ефективності діяльності РПК і пошуку резервів її підвищення найбільш часто використовуються показники вартості випущеної промислової продукції, вартості реалізованої промислової продукції, обсягу і динаміки інвестицій, обсягу і

структури виробничих витрат, рентабельності промислової діяльності, валової доданої вартості і валового регіонального продукту. Сукупність зазначених показників дає змогу розрахувати рівень ефективності господарської діяльності, використання ресурсів; визначити наявні проблеми в сфері функціонування РПК та потенційні внутрішні можливості; обґрунтувати пріоритетні фактори, зміна яких найбільш суттєво позначиться на стані РПК; сформулювати пріоритети та цілі на основі визначених резервів розвитку. Слід відразу зауважити, що кількість показників (вихідних параметрів), що використовувалася різними науковцями, залежить від обраної мети оцінки, від ключової проблеми, яку намагався вирішити автор.

Серед розглянутих методичних підходів найбільшої уваги, на наш погляд, заслуговують роботи визнаного науковця-регіонала Іщук С.І. [1], який вважає, що головним чинником, що впливає на ефективність промислового виробництва є рівень витрат, пов'язаних з випуском продукції, а резерви підвищення ефективності діяльності полягають у скороченні виробничих витрат і збільшенні обсягів реалізованої продукції. На нашу думку, це є зразком класичного підходу до оцінки ефективності діяльності РПК, але недостатньо уваги приділено факторам впливу інвестицій та інновацій, вплив яких аналізується в багатьох інших працях.

Згідно методичного підходу, розробленого Зеленчуком В.Р., ефективність промислового виробництва є фактором стимулятором, що визначає конкурентні переваги регіонального промислового комплексу. Ефективність промислового виробництва вчений визначає шляхом аналізу ефективності функціонування та конкурентоспроможності РПК на основі показників витрат і доходів промислової діяльності (матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, інші операційні витрати, обсяг реалізації промислової продукції, інвестиції в основний капітал, рентабельність). Результатом розвитку промислового комплексу автор вважає підвищення конкурентоспроможності, а основними ресурсами розвитку пропонує забезпечення конкурентних переваг через нематеріальні фактори – зокрема репутацію регіону. На думку Зеленчука В.Р., саме таким чином можна забезпечити сприятливий клімат для залучення додаткових інвестицій, розширення ринків збуту промислової продукції, тощо [2].

Вплив інвестицій на діяльність і розвиток РПК розглядається в роботах Максимової Т.С. [3], Качуріної Н.М. [4], Калашнікової Т.М. [5]. Кожен з зазначених авторів вважає, що найбільші резерви підвищення ефективності діяльності і прискорення темпів розвитку РПК полягають у додатковому залученні і належному спрямуванні інвестицій.

Висновки. Згідно висновків більшості науковців, резерви підвищення ефективності діяльності полягають у зменшенні матеріальних витрат на виробництво промислової продукції. Більшість авторів доводить, що саме, обсяг інвестицій є важливим джерелом, що зволяє проводити оновлення основних фондів та реструктуризацію технологічних процесів промислового виробництва. Таке оновлення дає змогу підвищувати ефективність діяльності

РПК в більш довготривалому періоді та стимулювати його розвиток. Серед впливових факторів розвитку РПК науковці називають експортну діяльність, яка значно збільшує обсяги реалізації промислової продукції і позитивно впливає на показники фінансових результатів діяльності. Безумовними впливовими інструментами забезпечення розвитку є кадрова політика та нематеріальні активи.

Проведене дослідження дозволяє визначити основні показники, що мають бути використані в процесі оцінки наявного стану РПК та ефективності діяльності. Система оцінних показників є основою формулювання сильних та слабких сторін кожного окремого РПК (на основі врахування специфіки регіону), обґрунтування можливостей розвитку та потенційних загроз. Ми зауважуємо, що проведення такої оцінки є передумовою визначення стратегічних пріоритетів та обґрунтування стратегічних рішень, що і є напрямком подальших досліджень авторів.

Список використаних джерел

1. Ішук С. І. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи практика) : монографія / С. І. Ішук. — К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2004. — 216 с.
2. Зеленчук В. Р. Ефективність функціонування та конкурентоспроможність регіонального промислового комплексу (на прикладі Вінницької області) / В. Р. Зеленчук // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Географія. — 2009. — №18. — С. 45—56.
3. Максимова Т. С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування) : монографія / Т. С. Максимова. — Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2003. — 304 с.
4. Качуріна Н. М. Аналіз проблем та тенденцій використання промислового потенціалу регіону / Н. М. Качуріна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали доповідей II Міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 18-20 трав 2011 р. ; за заг. ред. О.В. Прокопенко. — Суми : СумДУ, 2011. — С. 89—92.
5. Калішнікова Т. М. Аналіз рівня промислового розвитку регіону: структурний аспект / Т. М. Калашнікова // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 80. — С. 61—64.

СУТНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

Скворцов І.Б., д.е.н., проф.,
Анісімова М.В., аспірант,
Швед Л.Р., аспірант,
Національний університет "Львівська
політехніка", м. Львів

Неперервне відтворення основних засобів (ОЗ) підприємств є об'єктивним економічним процесом. Внаслідок цього цей процес досить повно описано в економічній літературі. Проте більшість цих досліджень стосується традиційному розгляду складових його елементів – просте і розширене відтворення, методи розрахунку амортизаційних відрахувань тощо. І значно менше є досліджень, які стосуються більш складних проблем цього відтворювального процесу. До найбільш важливих ми відносимо такі: теоретичне обґрунтування умов виникнення морального зношення основних засобів і розрахунок числового значення цього зношення (зменшення первісної вартості ОЗ, терміну їх експлуатації тощо); вплив інфляції на відтворення ОЗ; комплексне дослідження впливу двох чинників – морального зношення та інфляції – на процес відтворення ОЗ підприємств.

Окрім того, в існуючій літературі процес відтворення ОЗ розглядається, на нашу думку, головним чином з кількісних позицій. Так, наприклад, за обсягом відтворення виділяють "просте" і "розширене", а за елементами відтворення – первісної вартості ОЗ (на "реновацію") і "капітальний ремонт та модернізацію". При цьому не існує якісних ознак цих видів відтворення. Тому нами пропонується такі два види відтворення ОЗ підприємств, які характеризують цей процес із якісних позицій, – це "інвестиційне" та "інноваційне" відтворення.

Інвестиційне відтворення – це будь-яке відтворення (просте чи розширене) первісної вартості ОЗ, коли їх техніко-економічні показники практично не змінюються (продуктивність виготовлення продукції у натуральних і вартісних одиницях вимірювання, експлуатаційні витрати тощо).

Інноваційне відтворення – це будь-яке відтворення (просте чи розширене) первісної вартості ОЗ, коли їх техніко-економічні показники значно покращуються, тобто має утворюватись надприбуток (економічний прибуток).

Із наведених визначень видно, що найбільш ефективним видом відтворення ОЗ є інноваційне, оскільки воно у найбільшій мірі сприяє підвищенню прибутковості підприємства, яке його застосовує. Однак, як показує виконане нами дослідження, реалізувати такий вид відтворення в реальних умовах досить складно, оскільки на цей процес можуть впливати різні екзо-

генні чинники.

Найбільш важливими екзогенними (зовнішніми) чинниками, які впливають на діяльність кожного підприємства, є "моральне зношення ОЗ" і "інфляційний процес". Нажаль, в економічній літературі про моральне зношення згадується часто але в абстрактно-описовій формі. Тобто без будь-яких конкретних методів розрахунку показників цього процесу. Тому цей процес в реальній діяльності підприємств практично не враховується. А про вплив інфляції на процес відтворення ОЗ підприємств в економічній літературі майже не згадується.

Нами встановлено [1], що реальне моральне зношення ОЗ відбуватиметься тільки за умови, якщо здійснюватиметься коректування ціни продукції, а відповідно і прибутковості підприємств, що виготовляють цю продукцію (виконується закон збереження кількості руху економічної системи). Коли такого регулювання не відбувається, то спостерігатиметься утворення інфляційного процесу і, на відповідній стадії, фіктивного капіталу [2].

Викає логічне питання, якщо будь-якого регулювання прибутковості і цін не відбувається, це з одного боку, а з іншого, перерахунок первісної вартості ОЗ внаслідок інфляційного процесу також практично не здійснюється, то чому все це значно не впливає на показники діяльності підприємства.

Для пояснення цього процесу розглянемо абстрактний приклад діяльності усередненого підприємства, на який впливають два екзогенних чинника: інтенсивність інфляційного процесу відповідає значенню $\Pi_{\text{інф}}$, а інтенсивність морального зношення $\Pi_{\text{нтп}}$. Внаслідок дії першого чинника первісна вартість ОЗ цього підприємства має зрости до значення $K_{\text{інф}}$, а внаслідок дії морального зношення до значення $K_{\text{нтп}}$ (рис. 1).

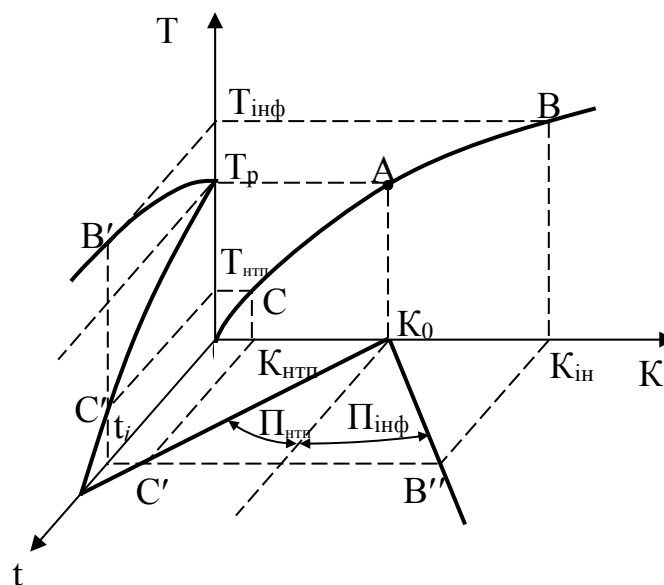


Рис. 1

Відповідно зміниться і розрахунковий період експлуатації ОЗ цього підприємства від дії цих двох чинників до значень $T_{\text{інф}}$ та $T_{\text{нп}}$.

Можна зробити такий висновок: якщо інтенсивність інфляційного процесу значно не відрізняється від інтенсивності морального зношення, то вплив цих двох чинників практично знешкоджують один-одного. Проте існують окремі галузі, окремі підприємства і окремі проміжки часу, для яких ці два чинники значно відрізняються своїм числовим значенням. У такому разі неврахування дії цих чинників може привести до розвитку негативних наслідків – локальної або загальної кризи.

Список використаних джерел

1. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : монографія / І. Б. Скворцов. — Львів : Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2003. — 312 с.

2. Скворцов І. Б. Капіталізація підприємства на засадах інноваційного розвитку : монографія / І. Б. Скворцов, Л. П. Гринаш. — Львів: Вид. "Посвіт", 2013. — 208 с.

УДК 336

ГЕНЕЗА ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Соколенко В.А., к.е.н., професор,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут", м.
Харків

Важливий вклад в поповнення ВВП держави вносить її фінансова структура. Насамперед це представники банківської сфери, але й небанківські фінансові інститути теж відіграють важливу роль, забезпечуючи, у тому числі і важливу соціальну складову. За даними Державної служби статистики України тільки за січень-березень 2012 року прибуток великих та середніх підприємств, що займаються фінансовою та страховою діяльністю склав 379,6 млн. грн. [1].

Мабуть найбільш древніми представниками небанківських фінансових інституцій (далі – НбФІ) є ломбарди, які вперше виникли у XV ст. у Франції, завдяки вихідцям із італійської провінції Ломбардії, звідки й походить їх назва. Згодом такі заклади поширюються всією Європою. Прототипами їх вважаються бельгійські ломбарди XIX ст., які керувалися законом 1848 р. про муніципальні ломбарди. Найбільшого розповсюдження ломбарди досягають в Європі на середину XIX ст. [2]. У радянський час в колишньому

СРСР НбФІ були представлені Державною страховою компанією "Держстрах", державними ломбардами та касами взаємодопомоги, що створювалися на підприємствах.

НбФІ відіграють важливу роль у кредитних системах розвинених країн. Однак є певні відмінності у ступенях розвитку різних видів НбФІ. Можна виділити низку характерних особливостей:

- участь НбФІ в економіці тісно пов'язана з рівнем економічного розвитку держави. Так, у постсоціалістичних країнах частка активів НбФІ у ВВП набагато менша, ніж у розвинутих країнах (на 2008 р. частка активів НбФІ в Угорщині - 26,9% від ВВП, у Польщі – 27,3%, Словенії – 20,8%, в Естонії – 21,34%, у Німеччині – 106,7%, у Великобританії – 181,4%, у США – 166,1%);

- вартість активів НбФІ у 2000-2009 рр. у країнах з перехідною економікою суттєво зросла (в Угорщині – на 210%, у Польщі – на 407 %, в Естонії – на 626%). Варто відмітити, що темпи зростання в перехідних країнах значною мірою залежали від темпів проведення приватизаційних процесів. Натомість у розвинутих країнах їх частка зросла незначною мірою (в Німеччині – на 18%) чи навіть зменшилася (у Великобританії – на 12%, у США – на 11%);

- за галузевою структурою в більшості країн найбільшими активами володіють страхові компанії (Німеччина, Великобританія, Польща, Словенія, Чехія). У США та Угорщині провідна роль належить пенсійним фондам, а в Японії – інвестиційним фондам. Однак, якщо в розвинутих країнах з усталеним фінансовим сектором така структура спостерігається впродовж усього аналізованого періоду, то в перехідних економіках ця структура змінювалася. [3]

Законодавство України передбачає, що НбФІ це юридична особа, яка відповідно до Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" надає одну чи кілька фінансових послуг та яка внесена до Державного реєстру фінансових установ в установленому законодавством України порядку. Це кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг. Згідно "Класифікації інституційних секторів економіки України" [4] (далі – класифікація) одним з п'яти інституційних секторів економіки України є сектор фінансових корпорацій представниками, яких, поряд з представниками банківського сектору, є суб'єкти небанківських фінансових посередників. Класифікація відносить до Інших фінансових посередників наступних суб'єктів: кредитна спілка, довірче товариство, лізингова компанія, пайовий інвестиційний фонд, ломбард. Окремо у класифікаторі виділені допоміжні фінансові організації: валютні, товарні та фондові біржі тощо. Окремо виділений підсектор страхових корпорацій та страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів – резидентів (відкриті, корпоративні та

професійні).

Декілька інша класифікація є у Російській Федерації. Це страхові організації, пайові та акціонерні інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, управляючі компанії, які беруть участь в індивідуальному довірчому управлінні, управляючі компанії, які беруть участь в управлінні пенсійними накопичуваннями, лізингові та факторингові компанії, мікрофінансові організації (у тому числі кредитні союзи) та ломбарди. [5] В Республіці Білорусія діють небанківські кредитно-фінансові установи, які виконують деякі види банківських послуг, страхові організації, страхові брокери та об'єднання страховиків, мікрофінансові організації (комерційні мікрофінансові організації у формі ТОВ та ТДВ, некомерційні мікрофінансові організації, що діють у формі фонду, споживчі кооперативи фінансової взаємодопомоги, товариства взаємного кредитування, союзи споживчих кооперативів) та ломбарди. В Казахстані небанківські фінансові інститути представлені кредитними товариствами, іпотечними компаніями, іншими організаціями, що здійснюють деякі види банківських операцій та ломбардами.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація / Державна служба статистики України // Державна служба статистики України : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Дата доступу : 24.11.13.
2. Казмирук М. Г. Соціальна діяльність ломбардів під російської України (1886 – 1917 рр.) : дис. канд. істор. наук : ???.??07 / М.Г. Казмирук – Київ, 2007. — 235 с.
3. Семенов А. Ю. Діяльність небанківських фінансових установ у контексті економічного зростання / А. Ю. Семенов // Вісник Запорізького національного університету. — 2011. — №1(9). — С. 139—148.
4. Класифікація інституційних секторів економіки України / Державна служба статистики України // Державна служба статистики України : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Дата доступу : 24.11.13.
5. Небанковские финансовые посредники (аналитическое обозрение) июнь 2013 г. — М. : Центральный банк Российской Федерации, 2013. — 22 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Чернецова Г.М., к.э.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Новым подходом в региональной экономической политике стало выделение в регионах зон опережающего развития с определением точек роста и указанием предприятий, отраслей, которым отведена роль катализаторов развития территории. Такой зоной в АРК является рекреационная сфера. Рост конкуренции со стороны зарубежных курортов, снижение привлекательности крымских курортов по параметру "цена-качество" обуславливают необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности рекреационной сферы Крыма. Основным направлением должно стать повышение качества предоставляемых услуг, которое определяется не только "звездностью" мест размещения, а и комплексом рекреационных услуг: от транспортного обеспечения до организации досуга рекреантов, рационального использования природно-климатических и исторических ресурсов. Требуется координация деятельности различных предприятий на региональном уровне на условиях стратегического партнерства.

Стратегическое партнерство представляет собой нацеленное на укрепление конкурентных позиций участников долгосрочное, взаимовыгодное соглашение между двумя или более партнерами, предполагающее обмен ресурсами, знаниями и возможностями. Наиболее соответствуют целям и сущности стратегического партнерства такие организационные формы партнерства как консорциумы, стратегические альянсы, кластеры.

В рекреационной сфере достаточно перспективной является такая форма как кластер. Кластеризация позволяет формировать конкурентное преимущество на основе взаимодополняемости. Удовлетворенность гостей зависит от уровня комфорта и сервиса в местах размещения, подачи туристических объектов, обслуживания в ресторане, доступности и качества сувениров, состояния транспортной инфраструктуры. Кластер обеспечивает эффективность совместного маркетинга.

Стратегическое партнерство по целям создания может быть ресурсным, маркетинговым, инновационным и т.д. В настоящее время в АРК при формировании кластеров преобладает маркетинговое направление. Например, Евпаторийский кластер видит свою главную задачу в рекламе курорта как лечебного с помощью международного информационного агентства. Однако необходимо развивать еще и ресурсное направление для совместного решения проблем инфраструктуры (пляжи, коммуникации, парки, транспорт).

Основные задачи кластеров в рекреационной сфере АРК:

- координация усилий участников кластера в разработке стандартов ведения бизнеса;
- выбор ряда видов деятельности, которые обеспечивают уникальную природу создаваемой ценности, либо выбор отличающихся способов ведения деятельности, позволяющих выделить крымские курорты на мировом рынке;
- разработка стратегии развития кластера и реальных мер по их реализации;
- развитие государственно-частного партнерства.

Основная цель стратегического альянса – получение доступа к ресурсам, снижение рисков, выход на новые рынки. В отличие от кластеров, альянсы не привязаны к определенной территории и создаются по инициативе фирм. В рекреационной сфере преобладают средние и малые предприятия, которые часто работают в условиях острого дефицита финансовых ресурсов, сдерживающего развитие стратегического потенциала организаций. Создание стратегических альянсов с крупными компаниями, обладающими большими ресурсными возможностями или опытом, может обеспечить более выгодные условия закупки ресурсов, доступ к знаниям, снизить расходы на информацию и рекламу.

Консорциум как организационная форма стратегического партнерства в рекреационной сфере может быть использован для реализации проектов (например, по благоустройству пляжей, парковой зоны), призванных снять ограничения по развитию территории, а также для обеспечения доступа к финансовым ресурсам. Инициатором образования консорциума могут выступать как предприятия, так и правительственные органы.

УДК 711.455

ГОРОД-КУРОРТ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Чугунова Т.Н., к.г.н., доцент,
Национальная академия природоохранного
и курортного строительства, г. Симферополь

Курортно-рекреационная деятельность не может развиваться обособленно, без взаимосвязи с другими направлениями экономической деятельности. В населенных пунктах, расположенных в лечебно-оздоровительной местности, обладающих необходимыми условиями для развития курорта, формируются экономические и организационные связи между предприятиями и организациями, учреждениями курортно-рекреационной направленности и сопутствующих отраслей, что позволяет рассматривать их как тер-

риториальные курортно-рекреационные комплексы (ТКРК). ТКРК является функциональной подсистемой единой курортно-рекреационной системы страны, характеризуется единством территории, обладающей значительным курортно-рекреационным потенциалом, наличием совокупности курортно-рекреационных учреждений и предприятий инфраструктуры, единством организационных форм управления, обеспечивающих эффективное использование природных и экономических ресурсов. Наиболее зримо особенности формирования и функционирования ТКРК проявляются в городах-курортах.

В настоящее время официальное положение о городе-курорте отсутствует, Закон Украины "О курортах" содержит только определение лечебно-оздоровительной местности и курорта. Обзор литературных источников показывает, что на фоне многочисленных определений понятия "город" и вариантов классификации их по функциональным типам и величине, такое понятие как город-курорт или курортный город раскрыты недостаточно полно.

Город-курорт – сложный хозяйственный механизм, функционирование которого направлено на удовлетворение жизненно важных запросов населения, интересов многих организаций, учреждений, предприятий и отдельных граждан, и, одновременно, на удовлетворение курортно-рекреационных потребностей и интересов рекреантов. Город-курорт формируется на территории, располагающей природными лечебными ресурсами и факторами, имеет предприятия и объекты материального производства, социальной инфраструктуры (предприятия торговли, общественного питания, узлы связи, транспортные организации, культурно - просветительные учреждения и т.д.), обеспечивающих его жизнедеятельность, а также широкую сеть санаторно-курортных учреждений, главной задачей которых является предоставление курортно-рекреационных услуг. Особенности функционирования города-курорта связаны с решением главной задачи – на основе рационального использования природных лечебных ресурсов и факторов обеспечить эффективное профилактическое лечение, оздоровление и отдых рекреантов, что обуславливает дальнейшее его развитие.

Город-курорт выступает, во-первых, как форма расселения, то есть место постоянного жительства населения и, во-вторых, как форма концентрации объектов курортно-рекреационной деятельности и, соответственно, рекреантов. Наряду с факторами, определяющими величину и численность населения обычного городского поселения, величина города-курорта находится в зависимости от потребности в различных видах лечения и отдыха людей, от наличия курортно-рекреационных ресурсов в конкретном регионе, их запасов, а также от допустимых нагрузок на природные территории.

Функционирование города-курорта означает не только организацию труда, быта и отдыха его постоянных жителей, развитие предприятий и объектов социальной инфраструктуры, но и предоставление курортно-рекреационных услуг для временного населения (приезжающих на отдых и

лечение) и обеспечение установленного общекурортного режима. Работа промышленных предприятий объектов инфраструктуры должны учитывать приоритетный характер курортно-рекреационного процесса, подчинив свою деятельность максимальному удовлетворению потребностей рекреантов. Курортно-рекреационная специализация определяет также специфическую структуру занятости населения и многие социально-демографические процессы, такие как "старение" населения, отток молодежи и пр., присущие городам-курортам. Она определяет особенности в планировании и застройке городской территории, в развитии курортной инфраструктуры и благоустройстве. В частности, в последние годы отмечается переоборудование частного жилья в городах-курортах под объекты размещения, появление "мини-пансионатов" и "мини-гостиниц", многочисленных сезонных объектов общественного питания и торговли, а также строительство СПА-салонов, аквапарков и др. объектов оздоровления и развлечения.

Для города-курорта характерны наличие двух категорий населения: постоянного (местные жители) и временного (рекреанты); сезонная динамика и резкое увеличение численности населения за счет притока отдыхающих в летний сезон. Величина сезонной динамики зависит от типа курортно-рекреационных ресурсов и санаторно-оздоровительных учреждений, структуры рекреационного потока ("организованные и неорганизованные" рекреанты), формы организации курортного лечения, рекреации и отдыха.

Сезонность рекреационных потоков и функционирования санаторно-курортных учреждений города-курорта вызывает неравномерность в работе предприятий, транспорта и объектов инфраструктуры; необходимость расширения сети и увеличение мощности ряда обслуживающих предприятий в летний период; недостаток рабочей силы в сезон и увеличение безработицы в межсезонье; определяет неравномерность поступления средств в бюджет и вызывает многочисленные социально-экономические проблемы.

Решение этих проблем и путей оптимизации развития городов-курортов, определяет необходимость дальнейших исследований закономерностей и особенностей их формирования и функционирования.

Список использованных источников

1. Закон Украины "О курортах" // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — №50.
2. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география / Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебов. — М. : Изд-во Моск. Ун-та, 1981 г. — 207 с.
3. Город-курорт: сфера обслуживания, занятость населения, управление (справочно-аналитический обзор). — Симферополь, 1987. — 164 с.

СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛЬНОЙ, СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.48

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТРЕБИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ

Зайцева О.І., к.е.н., доцент,
Самойленко К.В., аспірант,
Херсонський національний технічний
університет, м. Херсон

Вступ. В сучасних умовах людська цивілізація опинилася на межі епох, коли постіндустріальне суспільство змінило інформаційне, а старі технології, уявлення і цінності вичерпують себе. Досягнення інформаційно-технологічної революції проникають в усі сфери життєдіяльності людини, підкорюючи і матеріальне виробництво, і сферу послуг.

Інформаційні технології – основний фактор, що впливає на формування соціально-економічних основ нової суспільної системи. Якщо спочатку вони були рушійною силою для традиційних галузей виробництва, то в подальшому, у зв'язку із розвитком та інтенсифікацією інформаційних обмінів, їх почали активно застосовувати на світовому ринку послуг, зокрема у вивченні туристичного простору та в організації туристичного бізнесу [2].

Метою дослідження є обґрунтування сутності процесу управління інформаційними потоками в туризмі, методики розроблення і функціонування глобальної туристичної інформаційної системи.

Результати дослідження. Сьогодні туристичні фірми готові впроваджувати сучасні інформаційні технології, які здатні протягом короткого періоду давати необхідну інформацію, зокрема про транспортні засоби, про можливості житлово-готельного фонду, а також в автоматичному режимі приймати управлінські рішення, які пов'язані з реалізацією туристичного продукту споживачам [2].

Вплив інформаційних технологій на розвиток туризму величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного туроператора окремо, так і усього туристичного бізнесу в цілому. Використання комп'ютерних мереж, Інтернету та інтернет-технологій сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому.

П.В. Утовас і Дж. Стафорд стверджують, що можливості електронного бізнесу, Інтернету та комп'ютерних технологій відкрили нові перспективи для індустрії туризму. Підприємства туризму першими показали, як інформаційні технології впровадити в практику ділових відносин.

Не підлягає сумніву, що туризм є "інформаційним" видом економічної діяльності, в тому сенсі, що інформаційні ресурси підприємств туризму – це їх головні ресурси. Ступінь розвитку інформаційних ресурсів визначає загальний рівень інформатизації. Інформатизацію визначають як сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки.

Інформатизація в туризмі пов'язана із впровадженням комп'ютерних систем, що докорінно змінило процес розвитку туристичних компаній. Це відбулося внаслідок використання централізованих систем обробки та зберігання даних, систем планування та контролю.

Світова туристична організація намагається створити єдину світову уніфіковану графічну інформаційну систему для туризму. Але через різне визначення одних і тих самих об'єктів в різних країнах світу, вона не створена.

Первинною базою для такої системи може слугувати туристично-інформаційні центри, що створені у більшості містах, та селах світу, які відрізняються інтерактивними туристичними ресурсами.

Більшість турфірм готові працювати з сучасною інформаційною системою на умовах оренди, що не вимагає великих початкових інвестицій і дозволяє управляти своїми платежами залежно від обсягу операцій. Тому в сучасних умовах є актуальною розробка і просування глобальної інформаційної системи для взаємодії туроператорів і турагентів з використанням мережі Інтернет.

Для оцінки перспектив розробки глобальної системи був проведений SWOT-аналіз (рис. 1).

Щоб виправдати очікування учасників туристичного бізнесу та залучити необхідну кількість турфірм, при розробці глобальної інформаційної системи для туристичного бізнесу необхідно вирішити такі завдання:

- підвищення ступеня деталізації туристичних послуг для полегшення пошуку за замовленням клієнта та автоматизації формування документів;
- стандартизація основних понять в масштабі виду економічної діяльності;
- вироблення чітких правил бронювання, зміни ануляції та інших стандартних операцій із заявкою;
- зменшення часу відгуку на бронювання;
- забезпечення актуальної інформації про ціни та наявність місць;
- забезпечення функцій контролю використання ресурсів з метою недопущення перебронювання;
- автоматизація оперативного ціноутворення з автоматичним оновленням опублікованого цінової пропозиції;

- забезпечення управлінського персоналу оперативною інформацією про хід продажів, завантаження ресурсів;
- автоматичний контроль дотримання технологічних термінів.



Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу. Можливості і загрози при розробці глобальної туристичної інформаційної системи

Очевидно, що при розробці автоматизованої інформаційної системи доцільно спиратися на можливості Інтернет, які зараз використовуються в інформаційних системах туристичних підприємств в основному для представлення в мережі електронних каталогів поїздок і створення інтерфейсу для бронювання послуг агенціями.

Висновок. Використання сучасних інформаційних технологій для розвитку туристичної галузі є запорукою виживання в жорсткій конкурентній боротьбі і одночасно конкурентною перевагою як окремого підприємства, так і туристично-рекреаційного комплексу області в цілому. Сучасні інформаційні технології в туристичному бізнесі можуть використовуватися в таких сферах: комунікації, реклама, автоматизація управління, автоматизація обліку, міжнародні системи бронювання місць [1].

Список використаних джерел

Волков С. Н. Туризм и информатизация общества / С. Н. Волков. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 254 с.

Кузик С. П. Географія туризму : навч. посіб. / С. П. Кузик. — К. : Знання, 2011. — 271 с.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Карпухно И.А., к.э.н., доцент,
Исакиду Э.В., студент,
Донецкий национальный университет,
г. Донецк

Введение. Со времен развития независимого украинского государства все актуальнее становится вопрос реформирования бюджетной и налоговой системы. В последнее время проблема обеспечения органов местного самоуправления достаточными финансовыми ресурсами приобретает значительное практическое и теоретическое значение.

Цель исследования. Анализ особенностей местного налогообложения в свете законодательных изменений бюджетно-налоговой политики Украины.

Результаты исследования. Налоговым кодексом Украины внесены изменения, в первую очередь, в сферу местного налогообложения. Изменена структура местных налогов и сборов, отменен рыночный сбор и коммунальный налог, что было вызвано, главным образом, стойкой тенденцией к снижению их участия в формировании объема бюджетных ресурсов территориальных общин.

В контексте изменений бюджетно-налоговой политики правительства Украины существуют различные точки зрения относительно усовершенствования местного налогообложения территориальных общин. В частности, некоторые исследователи считают [2, с. 81; 2, с. 127; 3, с. 128], что взывание налога на рекламу нарушало принцип равенства плательщиков. Ведь рекламные агентства по результатам своей деятельности, кроме отмененного налога, также являются плательщиками: при общей системе налогообложения – налоге на прибыль предприятий и налога на добавленную стоимость (НДС), а при упрощенной – единого налога и в зависимости от избранной группы плательщиков еще и НДС. Также следует учесть, что налог из рекламы включался в цену рекламных услуг, чем увеличивал базу налогообложения при начислении НДС.

С одной стороны, изменение статуса налоговых поступлений, которые, согласно действующему законодательству, в полном объеме причисляются ко второй корзине или специальному фонду местных бюджетов (плата за землю, платежи за специальное использование природных ресурсов местного значения, сбор за первую регистрацию транспортного средства), не решит проблему увеличения собственных доходов территориальных общин.

С другой стороны, изменение статуса платежей за специальное использование природных ресурсов (кроме соответствующих платежей местного значения) и экологического налога, которые согласно действующему законодательству лишь частично приходят к местным бюджетам, позволит наделить вышеупомянутые стабильным источником доходов для финансирования собственных полномочий представительских органов.

Разные точки зрения в сфере местного налогообложения ученые и практики имеют также относительно предложенного механизма производства налога на недвижимое имущество.

По опыту зарубежных стран, налог на недвижимость, во-первых, обеспечивает относительно стабильные и весомые поступления в бюджет. В частности, Германия получает 1,1% общих бюджетных ресурсов страны благодаря отмеченному налогу, Швейцария – 0,46% [3, с. 165].

Во-вторых, этот налог является простым и прозрачным в администрировании. Достаточно легко установить его плательщика, которым является или владелец недвижимости, или его арендатор.

В-третьих, налог на недвижимость выполняет не только фискальную, но и социальную функцию. Благодаря системе льгот в странах с развитой экономикой он исполняет роль налога на состоятельных.

Вывод. Анализ современного состояния местных бюджетов и исследование их структуры дает возможность делать выводы, что на сегодняшний день единственным и наиболее действенным средством увеличения финансовой основы местного самоуправления является усиление роли местных налогов.

Таким образом, реформирование налогового контроля является одним из условий эффективной реализации новаций принятого Налогового кодекса Украины.

Список использованных источников

1. Показники виконання Державного бюджету України за січень-листопад 2012-2013 років / Міністерство фінансів України // Міністерство фінансів України : офіційний сайт. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643. — Дата доступу : 20.11.13.
2. Городецька Т. Є. Проблеми та шляхи реформування системи місцевого оподаткування в Україні / Т. Є. Городецька // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2010. — № 31. — С. 79—82.
3. Ніколаєв В. П. Податок на нерухомість у відтворенні житлового фонду в Україні / В. П. Ніколаєв // Науковий вісник Національного університету ДПС України. — 2011. — № 1. — С. 164—170.
4. Покатаєва О. В. Роль місцевих податків і зборів у формуванні доходної частини місцевих бюджетів в Україні / О. В. Покатаєва, П. С. Покатаєв // Держава та регіони. — 2012. — № 2. — С. 206—212
5. Ніколаєва О. М. Місцеві податки і збори в світлі прийняття податко-

УДК 339.923-027.541

ВПЛИВ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС НА РОЗВИТОК РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Маханьова Ю.М., аспірант,
Харківський національний університет
ім. В.Н. Каразіна, м. Харків

Вступ. До подій навколо підписання угоди про Асоціацію та "всеохоплюючу і глибоку" зону вільної торгівлі між Україною і ЄС прикута увага багатьох науковців, політиків, бізнесменів та пересічних громадян нашої країни та європейської Спільноти. Дана угода має стати переломним моментом у взаємовідносинах обох сторін та відкритті Спільного ринку ЄС для українських компаній.

Мета дослідження. Вивчити асиметричність початкових умов країн із доступу до внутрішніх ринків та визначити обґрунтований ступінь лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною та країнами ЄС.

Результати дослідження. Під вільною торгівлею традиційно розуміють скасування імпорتنих тарифів і квот на торгівлю товарами. Але відомо, що традиційно сільськогосподарські товари були винятком в угодах про вільну торгівлю Європейського Союзу, що пов'язано із забезпеченням положень Спільної аграрної політики ЄС.

На думку експертів [1] при укладанні Угоди про зону вільної торгівлі з Україною ЄС буде пропонувати частково виключити певні сільськогосподарські товари з вільної торгівлі, тобто на певну групу сільськогосподарських товарів при імпорті до ЄС залишаться імпортні митні тарифи і тарифні квоти.

У своїх угодах про вільну торгівлю ЄС встановлює вільну торгівлю для 90% її обсягів з країнами-преференційними партнерами. Комісія робить це для того, щоб дотриматися положень ст. XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року [19].

Усі Зони вільної торгівлі, які створює ЄС з іншими країнами, передбачають виключення для групи сільськогосподарських товарів [2]. Це стосується низки європейських угод та нормативних документів, зокрема:

Угоди про Європейський вільний простір (ЄВП або ЕЕА – European Economic Area), укладеної з групою країн Європейської організації вільної торгівлі ЕФТА (членами якої є Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія). Угода передбачає вільний рух товарів між країнами ЄС та ЕФТА, проте зроблено виключення для сільськогосподарських товарів та продуктів риб-

ної галузі – тільки невелика їхня кількість уведена до вільного ринкового простору (при цьому передбачено перегляд умов торгівлі сільськогосподарськими товарами між сторонами угоди кожні два роки);

Спільна сільськогосподарська політика (CAP – Common Agricultural Policy), яка обумовлює використання експортних субсидій з боку ЄС. В той же час, в рамках окремих ЗВТ у якості компромісу ЄС погоджується на певні виключення з режиму ЗВТ (наприклад, на зерно, молочні й м'ясні продукти, експорт яких субсидується з бюджету CAP ЄС), а також на встановлення постійних преференційних квот та сезонних вікон для експорту з інших країн (наприклад, на цитрусові, мед, цукор, квіти з Мексики до ЄС).

Сьогодні існує п'ять основних інструментів для регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами в ЗВТ, створених ЄС з іншими країнами [3, с. 230 – 231].

Основною метою Угоди про ЗВТ України з ЄС, переговори про створення якої розпочалися відразу після вступу України в СОТ, було зростання торгівлі та інвестиційних потоків між ЄС та Україною шляхом лібералізації торгівлі та гармонізації регуляторного середовища. У грудні 2011 р. переговори щодо укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, включаючи розширену ЗВТ, було завершено. У березні 2012 р. було парафоровано вказану Угоду про асоціацію, ратифікація якої відкриває можливість введення в дію ЗВТ+.

Порівняння тарифних ставок на окремі види сільськогосподарської продукції в Україні та Європейському Союзі наведено на рис.1 [1].

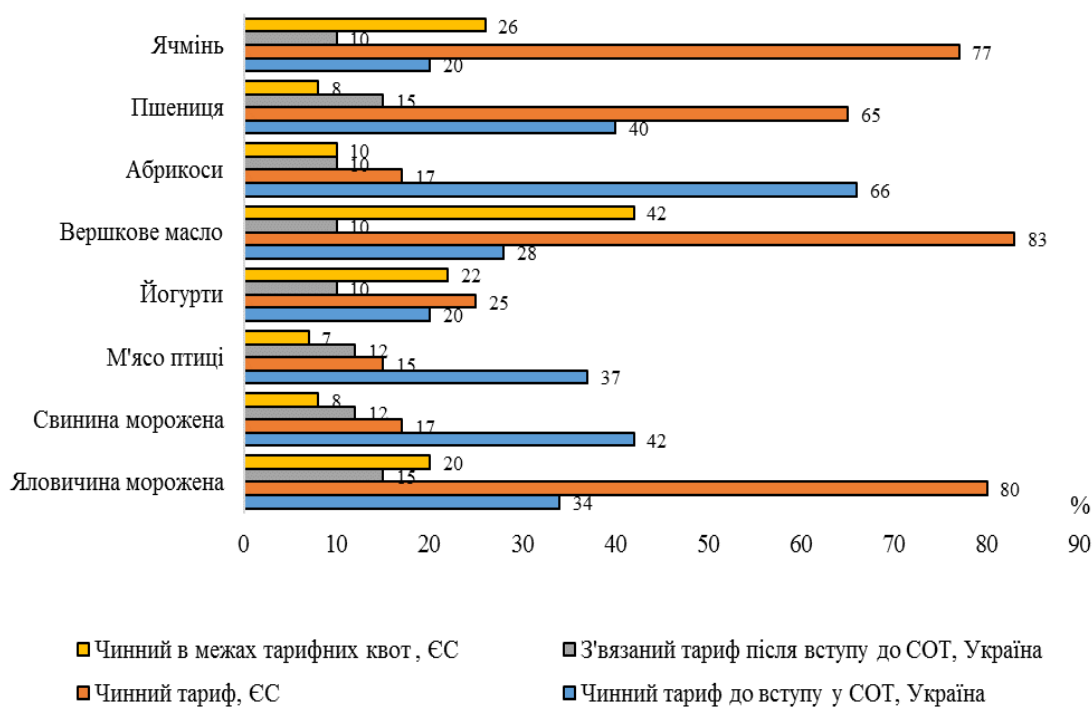


Рис. 1. Порівняння імпорتنих тарифів на окремі сільськогосподарські товари в Україні та ЄС, побудовано за [1; 4; 5]

На рис.1 видно, що для окремих сільськогосподарських товарів захист внутрішнього ринку все ще високим з боку ЄС, хоча середньоарифметичний тариф на сільськогосподарські товари у ЄС складає 10%. Імпортні мита України на ці товари після вступу до СОТ є меншим за ті, що сьогодні ЄС застосовує до імпорту аналогічних українських товарів, наприклад:

- для яловичини, замороженої в ЄС, чинний імпортний тариф поза межами квоти у перерахунку на адвалор складає 80%, в той же час в Україні імпортний тариф після вступу до СОТ складає 15%;

- для вершкового масла чинний тариф у ЄС складає 83%, в Україні – 10%;

- для пшениці – в ЄС – 65%, до України – 15%.

Висновки. Таким чином, початкові умови переговорів щодо майбутньої Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС є асиметричними. Імпортні мита України на більшість сільськогосподарських товарів після вступу до СОТ є меншими за ті, що сьогодні ЄС застосовує до ввезення аналогічних українських товарів у режимі імпорту.

На імпорт основних сільськогосподарських товарів ЄС широко застосовує імпортні тарифні квоти, у межах яких діє нижчий тариф. При цьому, навіть у межах тарифних квот у ЄС ставки митних тарифів на імпорт окремих сільськогосподарських товарів вищі порівняно з тими, які чинні в Україні після її вступу до СОТ на весь імпорт аналогічних товарів.

Для України підписання Угоди про ЗВТ з ЄС на найбільш ліберальній основі стане суттєвою компенсацією відкритості внутрішнього ринку в результаті зменшення ставок ввізних мит на сільськогосподарську продукцію після вступу України до СОТ.

Якщо майбутня угода про ЗВТ України з ЄС буде передбачати збереження імпортних мит і тарифних квот на імпорт сільськогосподарської продукції з України в ЄС, то в українського аграрного бізнесу буде відсутній стимул до запровадження європейських стандартів, особливо для м'ясної та молочної продукції. Враховуючи це та зважаючи на сильнішу позицію економіки ЄС-27, важливо, щоб ЄС розглянув скасування імпортних мит і тарифних квот на всю сільськогосподарську продукцію зі свого боку одразу після набуття чинності угоди про ЗВТ між Україною та ЄС, і не включав їх до вилучень з режиму вільної торгівлі за всіма продуктовими лініями товарної номенклатури.

Для України та ЄС політично й економічно важливим при укладанні угоди про ЗВТ є максимальне відкриття внутрішніх ринків для торгівлі сільськогосподарськими товарами без імпортних митних тарифів і тарифних квот. Зі свого боку українська сторона має зрозуміти, що економічна вигода від запровадження вільної торгівлі сільськогосподарською продукцією з ЄС для України більша, ніж можливі втрати від суттєвого відкриття внутрішнього ринку для сільськогосподарських товарів з ЄС [3].

Список використаний джерел

1. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — №4. — С. 31—38.
2. Report by the Secretariat. European Communities. Revision. Rev.1 – 8 June 2009 // Trade Policy Review Body. Trade Policy Review. — Режим доступу: <http://docsonline.wto.org>. — Дата доступу : 25.11.13.
3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура і інтеграція / за ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна. — К. : НАН України, Ін-т екон. і прогнозів., 2012. — 552 с.
4. Закон України "Про митний тариф України" від 05.04.2001 № 2371-III. — Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua. — Дата доступу : 25.11.13.
5. Eurostat, External Trade. — Режим доступу : fd.comext.eurostat.ec.eu.int. — Дата доступу : 25.11.13.

УДК 338.48

ТУРИЗМ В ПЛОСКОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, СПЕЦИФИКА ЭФФЕКТА

Скоробогатова Т.Н., д.э.н., профессор,
Таврический национальный университет
им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Как известно, товар может выступать как в форме продукции, так и услуги, между которыми имеется ряд отличий. Среди услуг особое место занимает туризм, который как комплекс аккумулирует характеристики входящих в него услуг, проявляя в то же время и свои специфические черты. Некоторые отличия туристской от других услуг представлены в табл. 1.

Таблица 1

Отличия туристской услуги от других услуг

Характеристика	Большинство услуг	Туристская услуга
1	2	3
Количество фирм – производителей услуг	За исключением услуг, выполняемых в порядке аутсорсинга, одна	Несколько, количество зависит от широты спектра предоставляемых услуг
Состав услуги	От элементарной до сложной	Сложная в силу комплексности

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Возможность потребителя расширить число компонентов услуги	Обычно состав определяется при приобретении услуги	Базовые составляющие оговариваются и оплачиваются заранее, приобретение дополнительных слагаемых возможно в процессе пользования услугой
Идентификация фирмы, оказывающей услуги	Существует всегда	Отдельные продуценты услуг анонимны
Функциональная роль продукции и природных благ	Необходимо наличие пассивных основных фондов, роль активных фондов определяется долей механизированного труда. Используется вода и топливно-энергетические ресурсы	Основные фонды в основном обслуживают пассивных туристов, для активных туристов важную роль играют оборотные фонды в виде снаряжения. Обязательно присутствие достопримечательностей антропогенного и природного характера
Количество потребителей	От одного до группы	Чаще группа
Оплата услуги	В абсолютном большинстве – непосредственно перед получением услуги	Как исключение, при коротком путешествии внутри страны – оплата перед самой услугой; в остальных случаях – предварительная оплата
Направленность	Объектами обслуживания выступают люди или предметы их обихода	Объектами обслуживания всегда выступают люди
Частота потребления	От еженедельной до ежегодной	Для краткосрочных услуг на время выходных (week-end) – от еженедельной до ежемесячной, для услуг на время отпуска – от года до десятилетия
Динамика объема реализации	Имеет синусоидальный характер	Зависит от многих факторов, не соответствует классическим кривым
Проявление эффекта	Для услуг, продуцирование которых краткосрочно, – после потребления, для услуг длительного потребления – возможно уже на стадии процесса	Чаще пролонгируется

Остановимся подробнее на последнем из перечисленных свойств – проявлении эффекта и рассмотрим его в аспекте разных форм товара. В целом эффект от потребления может быть моментальным и пролонгированным, краткосрочным и долговременным. Касательно продукции, отметим, что в ряде случаев эффект прекращается после ее потребления. Такой факт связан в большей степени с предметами обихода, пользование которыми обычно продолжается в течение определенного периода. Эффект от потреб-

ления продуктов питания проявляется через короткий срок, лекарств – чаще пролонгируется.

Эффект отдельных услуг проявляется только после их полного потребления (например, парикмахерские услуги, услуги ухода за телом). Для так называемых длительных услуг (обучение, лечение) эффект начинает проявляться уже на определенном этапе пользования, а после окончания – значительно пролонгируется.

Продолжительное сохранение эффекта услуги может служить своеобразной рекламой ее продуценту. Удовлетворенный потребитель расскажет окружающим, как долго держится эффект и посоветует обратиться именно к данному сервисному предприятию.

Необходимо указать на значимость длительности эффекта для потребителей с разным уровнем дохода. Более обеспеченные пользователи могут позволить себе повтор дорогостоящего товара чаще. Но, с другой стороны, они имеют более широкую базу сравнения, и часто оказываются весьма строгими в оценке качества.

Что касается туристской услуги, то эффект ее потребления в большинстве случаев пролонгируется. В первую очередь, это касается перемещения туристов с целью восстановления здоровья, что определяет получение результата после прохождения курса лечения. Деловой туризм также дает конкретный результат после завершения поездки (заключение сделки, получение знаний, подтвержденное соответствующим сертификатом и др.). В случае познавательного туризма при сочетании информационной нагрузки с отдыхом (как вариант благоприятных условий можно назвать путешествие на теплоходе) индивиды получают удовлетворение уже во время передвижения. При интенсивной же нагрузке впечатления должны "осесть" и систематизироваться.

Хотелось бы отметить, что эффект потребления туристской услуги рассматривается каждым индивидом субъективно. Когда для туриста значимо получение новой информации и общение с людьми, то эффективен сам процесс. Если же важен престиж путешествия, то эффект проявляется после тура. Сохранению длительности эффекта помогают как одушевленные (контактирующие субъекты – родственники и друзья, с которыми совместно совершали поездку), так и неодушевленные (фотографии, видеосъемка, сувениры) свидетели путешествия.

Таким образом, сохраняя общие черты услуги, туристская услуга имеет и ряд своих особенностей. Эффект потребления услуги зависит как от вида туризма, так и от субъективного восприятия индивидом его цели.

ДО ПИТАННЯ ПРО СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В РЕГІОНІ

Царенко Н.В., к.е.н., доцент,
Національна академія природоохоронного та
курортного будівництва, м. Сімферополь

В останні роки в Україні в умовах розширення господарської самостійності регіонів і зміщення центрів відповідальності у вирішенні проблем соціально - економічного розвитку господарюючих суб'єктів на регіональний рівень питання стратегічного управління регіональними соціально - економічними процесами набули особливої актуальності.

Відсутність стратегії розвитку регіону та необхідного інструментарію знижує якість управління ним, посилює невизначеність, завдає шкоди його зовнішньому та внутрішньому іміджу, розпорошує ресурси та у деяких випадках призводить до деградації соціально-економічної сфери. Тому створення ефективної системи стратегічного управління може бути більш значущим фактором соціально – економічного розвитку регіону, ніж наявність деяких природних ресурсів.

Проблеми стратегічного управління регіонами України активно аналізуються багатьма вітчизняними авторами. Усвідомлення цієї проблематики знайшло відображення і на державному рівні у вигляді прийняття низки законодавчих і нормативних актів. Але, незважаючи на значну кількість публікацій, проблема стратегічного управління соціально – економічними процесами в регіоні вивчена недостатньо. Пропоновані концепції управління регіональними процесами не підкріплені необхідними стратегічними механізмами та інструментами реалізації.

Сучасна ситуація у регіонах вимагає розробки стратегії, що враховує інтереси різних економічних і соціальних суб'єктів, конкретних учасників ринкових відносин у межах загальної регіональної стратегії.

Відсутність в даний час стратегічного підходу до управління територіальними соціально-економічними процесами призводить до того, що на практиці більшість територіальних органів державної влади та місцевого самоврядування продовжує орієнтуватися більшою мірою на вирішення поточних проблем, що постійно виникають внаслідок триваючої трансформації економічної та соціальної сфер.

Проблемами методологічного та методичного характеру в сфері стратегічного управління соціально – економічними процесами в регіоні є:

- недосконалість методичного забезпечення аналізу початкових умов і передумов соціально - економічного розвитку регіону;
- відсутність наукового забезпечення цілей стратегічного управління розвитком регіону, формування механізму їх досягнення;

– відсутність чітких критеріїв і прийнятої системи оцінки ефективності стратегічних рішень;

– необхідність пошуку найбільш ефективних форм стратегічного партнерства влади та бізнесу, розробки нормативно - правового та методичного забезпечення їх взаємодії.

Оцінка початкових умов і передумов стратегічного управління регіональними соціально-економічними процесами передбачає комплексну оцінку економічної ситуації, виявлення основних тенденцій її зміни, що обумовлює, в свою чергу, створення наукового забезпечення відповідних аналітичних робіт. Так, наприклад, вимагають дослідження методологічні та методичні проблеми аналізу регіонального товарного ринку; сформованої структури економіки регіону з метою виявлення різного роду невідповідностей і деформацій, визначення резервів її модернізації з урахуванням необхідності істотного покращення якості життя населення; існуючого в регіоні господарського клімату і т.п. Безумовно, за окремими напрямками аналітичних робіт сьогодні наявні методологічні та методичні пропозиції, однак необхідна комплексна оцінка ситуації, яка склалася на певній території, що проводиться на єдиній науковій основі.

Одна з ключових проблем стратегічного управління соціально - економічними процесами регіону пов'язана з обґрунтуванням його стратегічного вибору, формуванням цілей і пріоритетів регіону на довгострокову перспективу. Традиційно слабкою ланкою стратегічного управління є цілепокладання. Цілі формулюються розпливчато, їх часто неможливо виміряти і, відповідно, оцінити ступінь їх досягнення. Це вимагає вдосконалення наукового забезпечення їх визначення.

В даний час існує велика кількість критеріїв, схем та методик оцінки ефективності реалізації стратегічних рішень, але жодна з них не є регіонально адаптованими, оскільки не враховує впливу всіх регіональних факторів. Тому виникає необхідність у формуванні системи оцінки ефективності стратегічних рішень, показники якої будуть відображати стан і напрямок розвитку того чи іншого соціально-економічного явища в регіоні.

У процесі стратегічного управління виникає проблема пошуку найбільш ефективних форм стратегічного партнерства влади та бізнесу, які повинні ґрунтуватися на збалансованості інтересів, прав і зобов'язань сторін. Влада і бізнес приречені на співпрацю у будь-якій ринковій економіці. Владу та бізнес об'єднують такі ключові життєві інтереси, як потреба у розвитку внутрішнього регіонального ринку, освоєнні зовнішніх ринків, у досягненні успіху в міжнародній конкуренції, яка посилюється в умовах глобалізації. Партнерство має здійснюватися на взаємовигідних умовах. Для регіональної влади вигода в залученні коштів приватного інвестора для проведення цілеспрямованої соціально - економічної політики розвитку регіону. Для інвестора вигода в можливості реалізації бізнес-проектів. У зв'язку з цим виникає завдання створення наукового забезпечення формування та реалізації регіональної політики, спрямованої на досягнення ефективного

стратегічного партнерства.

Зазначені проблеми показують необхідність вдосконалення стратегічного управління соціально – економічними процесами в регіоні і розробки відповідного науково – методичного забезпечення.

СЕКЦИЯ 6. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 339.942

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ УКРАИНЫ

Крамаренко В.И., д.э.н., профессор,
Таврический национальный университет
им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Вхождение в структуру экономики регионов подразделений транснациональных компаний существенно влияет на территориальную организацию хозяйства Украины, поскольку меняется как характер отношений, так и взаимозависимость субъектов хозяйствования в регионе. Это объективно обуславливает необходимость совершенствования управления региональным развитием, как целенаправленной деятельности государственных и региональных органов власти, так и органов местного самоуправления, направленной на поддержание целостности и пропорциональности социально – экономического развития регионов, создание условий для интеграции их экономики в глобальную среду на основе использования преимуществ международного разделения труда с соблюдением требований экономической безопасности.

Одной из проблем совершенствования региональной политики является разработка стратегии привлечения не только иностранных, но и финансовых ресурсов ТНК, что справедливо считается одним из важных факторов активизации инновационно-инвестиционного развития регионов Украины.

По внешним признакам вхождение ТНК в экономику регионов не отличается от прямых иностранных инвестиций, однако изучение экономической природы ТНК показывает, что существует качественное различие между традиционным движением капиталов и капиталов ТНК.

Во-первых, прямые иностранные инвестиции активизируют экономику регионов за счет поступления дополнительных капиталов и формирования конкурентной среды, в то время, как инвестиции ТНК монополизуют отдельные секторы экономики регионов.

Во-вторых, иностранные компании действуют в рамках национального правового поля, а ТНК способны лоббировать собственные интересы в законотворческом процессе не только стран - базирования материнских компаний, но и стран - размещения структурных подразделений.

В-третьих, привлечение иностранных инвестиций опирается на соблюдение требований международных регулирующих структур (ООН, ВТО, Всемирного банка), в то время как ТНК, как правило, игнорируют требова-

ния международных регулирующих структур или влияют на изменения правил международного регулирования инвестиций.

В-четвертых, изменения в национальном законодательстве сопровождаются мерами по ограничению доступа иностранного капитала в отдельные секторы экономики регионов, или же стимулированием; ТНК же практически не реагируют на ограничительные или стимулирующие меры государственной политики регулирования иностранных инвестиций

В-пятых, иностранные компании вступают в здоровую конкурентную борьбу с другими национальными и иностранными компаниями. ТНК демонстрируют методы недобросовестной конкуренции (демпинг, картельные соглашения и т.п.)

В-шестых, если иностранные компании чувствительны к требованиям региональных властей и стараются учитывать интересы территориальной общины, то ТНК оказывают давление на властные структуры через лоббирование своих интересов в высших органах власти и через альянсы с национальными латентными финансово - промышленными группировками.

В-седьмых, иностранные компании ищутся взаимодействия с местными компаниями для налаживания производственно-кооперационных связей. ТНУ мало заинтересованы в сотрудничестве с местными компаниями, поскольку диверсификация их деятельности в различных странах позволяет обеспечить производство на основе собственной сети производственно-кооперационных связей.

Наличие проблем, связанных с вхождением подразделений ТНК в структуру экономики регионов Украины и возможными отрицательными последствиями, их действия обуславливают необходимость разработки отдельного направления региональной политики – политики транснационализации экономики регионов.

Наиболее близким к раскрытию сущности региональной политики является подход М. Долишнего, который определяет региональную политику как "... систему целей и действий, направленных на реализацию интересов государства в отношении регионов и внутренних интересов самих регионов, реализуемой с помощью методов, учитывающих историческую, этническую, социальную, экономическую и экологическую специфику территорий". По утверждению М. Долишнего "... региональная политика призвана регулировать все процессы, которые происходят на определенной территории, среди которых сегодня лидируют экономические" [1, с. 16-17]. Субъектами такой политики выступают государственные, региональные органы власти, органы местного самоуправления и те ТНК, которые разместили свои структурные подразделения на территории регионов. Объектами политики транснационализации экономики регионов выступают экономические процессы, связанные с концентрацией в экономике регионов зарубежных и отечественных капиталов, их территориальным и отраслевым соотношением и подчиненности стратегическим целям регионального развития. Создать институциональные и правовые условия для формирования и реали-

зации политики транснационализации экономики регионов может только государство.

Совершенствование управления региональным развитием Украины посредством политики транснационализации экономики регионов должно быть нацеленным на решение следующих ключевых задач: во-первых, обеспечение выполнения регионами их функций в поддержании комплексности регионального развития на основе внутригосударственной региональной интеграции, в условиях когда неотъемлемыми элементами территориальной структуры хозяйства Украины становятся ТНК; во-вторых, наиболее эффективного использования ресурсов регионов на основе сочетания внутренних и внешних источников экономического роста; в третьих, соблюдение требований экономической безопасности регионов в условиях роста давления глобализационных процессов.

Список использованных источников

1. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ ст.: нові пріоритети / М. І. Долішній. — К. : Наукова думка, 2006. — 512 с.

УДК 339.9(035.3)

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА

Онищенко К.Н., д.э.н., профессор,
Таврический национальный университет
им. В.И. Вернадского, г. Симферополь

Опираясь на критический анализ понимания экономической эффективности, отражающей соотношение результата и вызвавших его затрат, сформируем метод расчета экономической эффективности экспорта.

Эффект – это полученный результат. Экономический эффект – полученный положительный результат, выраженный в денежной форме. На практике часто используется термин "эффективность", который отражает соотношение между результатом (эффектом) и затратами на его достижение.

Следует отметить, что большинство авторов, исследующих эту проблему, сходятся в том, что экономическую эффективность нельзя рассматривать, с одной стороны, в отрыве от результата или общего эффекта хозяйственной деятельности, и, с другой, в отрыве от объема ресурсов, вовлекаемых в производственный процесс. Таким образом, целью любого вида деятельности является не только получение прибыли, но и повышение ее эффективности, поскольку рост эффективности ведет к росту конкурентоспо-

собности.

Теоретические исследования многих ученых направлены на поиск обобщающего, т.е. интегрального показателя для оценки внешнеэкономической деятельности как предприятия, так и региона или государства в целом. Экономисты подчеркивают, что для успешного управления экономикой нужен единый количественный показатель, который характеризовал бы развитие национального хозяйства в целом. Научный поиск критерия экономической эффективности привел исследователей к пониманию того, что отношение прибыли к стоимостной оценке привлекаемых для производства ресурсов может действительно выражать сущность эффективности и служить таким показателем.

Расчет экономической эффективности осуществляется по формуле:

$$\mathfrak{E} = \frac{P_{\mathfrak{E}}}{Пп}, \quad (1)$$

где $\mathfrak{E}$ – экономическая эффективность;

$P_{\mathfrak{E}}$ – результат экономической деятельности (прибыль или доход);

Пп – производственный потенциал.

Экономическую эффективность экспорта следует рассматривать с позиций экспортно-ориентированной модели национального хозяйства Украины. Тогда в качестве результата экономической деятельности может быть использован доход Украины или ее регионов, получаемый от экспорта, а знаменателем выступает производственный потенциал страны или региона, позволивший получить этот доход. С переходом в нашей стране к рыночной экономике произошли серьезные изменения в методике расчета составных частей производственного потенциала. В частности, была принята денежная оценка земли, трудовые ресурсы обрели денежную оценку в форме человеческого капитала. Поэтому, экономическая эффективность экспорта можно выразить формулой:

$$\mathfrak{E}_{\mathfrak{E}} = \frac{D_{\mathfrak{E}}}{ДОЗ + ЧелК + Ос + Обс} \quad (2)$$

где $\mathfrak{E}_{\mathfrak{E}}$ – экономическая эффективность экспорта;

$D_{\mathfrak{E}}$ – доход от экспорта млн. грн.;

ДОЗ – денежная оценка земли млн. грн.;

ЧелК – стоимость человеческого капитала млн. грн.;

Ос – стоимость основных средств млн. грн.;

Обс – стоимость оборотных средств млн. грн.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

Каменських О.О., к.е.н., доцент,
Таврійський національний університет
ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь

Соціально-економічний розвиток України, вихід із кризового стану, підвищення ефективності використання науково-технологічного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах глобалізації вимагають перебудови всіх механізмів управління, у тому числі механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю. Експорт високотехнологічної продукції, її ефективне просування на зовнішні ринки можливі за наявності конкурентних переваг і гнучкої зовнішньоекономічної політики держави. Високотехнологічний комплекс не є лідером в зовнішньоекономічних відносинах України, але має значний експортний потенціал. Наукові здобутки у сфері управління експортоорієнтованої діяльності та застосовані методи оцінки не завжди віддзеркалюють динамічні зміни та сучасні вимоги ринку високотехнологічної продукції. При стратегічному плануванні експортоорієнтованої діяльності нерідко використовуються суб'єктивні підходи, які досить часто призводять до втрат важливих стратегічних сегментів світового ринку, фінансових збитків. Тому дослідження особливостей адаптації високотехнологічних виробництв до сучасних методів управління, формуванню першочергових напрямків удосконалення технології участі українських підприємств в зарубіжних тендерах на постачання високотехнологічної продукції в умовах конкурентного навантаження, удосконалення методів підвищення експортоорієнтованої активності підприємств, варто визначити актуальною.

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо підвищення експортної активності високотехнологічних підприємств та просування вітчизняної високоінтелектуальної продукції на зовнішні ринки.

Об'єкт дослідження – процес експортної діяльності вітчизняних підприємств, які постачають високотехнологічну продукцію та послуги в умовах посилення глобалізації світового господарства. Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти управління розвитком експортної діяльності високотехнологічних підприємств в умовах загострення конкуренції.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії та теорії управління, які висвітлені в працях зарубіжних і вітчизняних науковців. Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України та інших країн щодо регулювання діяльності підприємств, які працюють у сфері високих технологій, наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених з проблем визначення ви-

сокотехнологічної продукції, доповіді ООН, міжнародна торговельна статистика СОТ, статистика Організації економічного співробітництва та розвитку, Євростату, матеріали Сьомої рамкової програми науково-технологічного розвитку ЄС 2007-2013, матеріали статистичних щорічників та бюлетенів Державного комітету статистики України, аналітично-прогнозні матеріали міністерств і відомств України.

До високотехнологічних належать підприємства, що виробляють високотехнічні товари; використовують високотехнологічне устаткування, а також експортери-посередники, які постачають високотехнологічну продукцію іноземним споживачам. Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, зменшується щороку в середньому на 2%.

Питання методології в зовнішньоекономічній діяльності підприємств раніше обмежувалось науковими дослідженнями стосовно загальнонаукових методів теоретичного дослідження, методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств, методики комплексного аналізу найважливіших показників діяльності підприємства, традиційних і нетрадиційних методів економічних досліджень, алгоритму і прикладів їх дії, практики застосування, аналізу внутрішньо-, зовнішньоекономічних та соціально-політичних ризиків, оцінки ефективності експортної діяльності підприємства.

Проте за наявності зараз відкритого доступу до зарубіжних досліджень у цьому секторі економіки з'являється можливість більш змістовно та якісно дослідити методологію експорту високотехнологічної продукції, зокрема: методи управління та направлення сервісних організацій через застосування хай-тек стратегії; методи визначення існування специфічних та унікальних особливостей, які характеризують ринки, діяльність та замовників у високотехнологічних секторах; застосування методу SWOT з метою самоаналізу та оцінки потенціалу підприємства, які необхідно виконати до прийняття кінцевого рішення про вихід на міжнародний ринок. Разом з тим залишаються нерозв'язаними деякі частини загальної проблеми.

Алгоритм дослідження може передбачати використання на першому-третьому етапах табл. 1 методів термінологічного аналізу і контент-аналізу, а також на перших етапах в межах системного підходу застосовувати структурно-функціональний метод з метою дослідження сутності та змісту високих технологій, ідентифікації високотехнологічних підприємств та виробництв.

Таблиця 1

Алгоритм проведення дослідження процесу управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Етап роботи	Метод дослідження	Техніка та механізм реалізації методу
1. Аналіз історичних аспектів	Структурно-функціональний метод	Виділення в системних об'єктах структурних елементів і визначення їх ролі

Продовження таблиці 1

Етап роботи	Метод дослідження	Техніка та механізм реалізації методу
2. Визначення предмета та об'єкта дослідження	Метод термінологічного аналізу	Удосконалення термінологічного апарату
3. Виявлення проблем, постановка цілей та задач дослідження	Метод контент-аналізу	Знаходження в текстах певних змістовних понять (одиниць аналізу), виявлення частоти їх вживання та співвідношення із змістом всього документу
4. Оцінка стану та ефективності діяльності об'єкту дослідження	Методи економічного аналізу	Питома вага експорту високотехнологічної продукції: $K_{\text{вт}} = \frac{\Pi_{\text{вт}}}{\Pi_3}, \text{ВДВ} = B_p + A + \Pi_o + \Pi_\phi$
	Метод оцінки експортної активності	$\Pi_{\text{ЕАП}} = \sum_{i=1}^m \Pi_i \cdot w_i$
	Визначення ефективності експортної діяльності	$EE_{\text{екс}} = O_{\text{вф}} - B_{\text{екс}}$ $EE_{\text{екс}} = \frac{O_{\text{вф}}}{B_{\text{екс}}}$ $EE_{\text{екс}} = \frac{O_{\text{екс}}}{C_{\text{в.екс}} + B_{\text{р.вн}}}$ $E_{\text{екс}} > E_{\text{вн}} > 1$
5. Розробка пропозицій щодо вдосконалення механізмів функціонування предмету дослідження	Методи організаційного проектування Метод силового поля SWAT-аналіз	Визначення цілей, що зумовлюють структуру завдань та зміст функцій управління. Самоаналіз та оцінка потенціалу підприємства при виході на міжнародний ринок
6. Прогноз розвитку та майбутнього стану факторів, ризиків з визначенням дій та протидій	Метод техніки сценаріїв, Функціонально-вартісний аналіз (ФВА), Парето аналіз	Виявлення загроз, ризиків та шансів їх мінімізації $R = \sum A \cdot r$

Таким чином, запропонована сукупність методів оцінки експортної діяльності високотехнологічних підприємств дозволить не тільки оцінити сучасний стан і тенденції розвитку експортної діяльності, а і сформулювати напрями вдосконалення участі українських підприємств у постачанні високотехнологічної продукції, уникнути загроз безпеки зовнішньоорієнтованого бізнесу в умовах загострення конкуренції.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ГОСУДАРСТВО, РЕГИОН, ПРЕДПРИЯТИЕ

<i>Карпунхно И.А., Майданюк А.А.</i> Проблемы и последствия государственного долга Украины в контексте социально-экономической безопасности	3
<i>Клевец Н.И.</i> Анализ методов оценки экономической безопасности предприятия	5
<i>Конрадї Г.Т.</i> Оцінка ризиків як елемент економічної безпеки промислових підприємств	7
<i>Москаленко Н.О., Гаміє А.М.</i> Концептуальні аспекти безпеки організаційного розвитку підприємства	10
<i>Пекін А.Ю.</i> Загрози економічної безпеки підприємств АПК з боку економічної злочинності	14
<i>Святохо Н.В., Борей В.В.</i> Сущность и обеспечение информационной безопасности предприятия.....	18
<i>Тімаєв Р.А.</i> Проблеми інформаційно-економічної безпеки підприємства	21
<i>Фокина Н.А., Гладков А.П.</i> Классификация угроз информационно-экономической безопасности предприятия	23
<i>Яртим І.А., Комарков Д.В.</i> Організаційне забезпечення оцінки економічної безпеки розвитку промислових підприємств	27
<i>Ячменев А.Е.</i> Анализ методик и подходов к оценке эколого-экономической безопасности	32
<i>Ячменьова В.М., Деревянко М.Ю.</i> Визначення зв'язків між факторними і результативними показниками еколого-економічної безпеки	35
<i>Ячменьова В.М., Халілова Л.А.</i> Формування концепції інформаційної безпеки підприємства як гаранту його економічної безпеки	39

СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

<i>Горбань Г.П.</i> Проблемы формирования механизма согласования интересов субъектов регионального развития на различных уровнях	43
--	----

<i>Клевец Н.И., Якубов Э.Д.</i> Оптимальное распределение ресурсов в условиях неопределенности: нечетко-множественный подход	44
<i>Кошарная П.С.</i> Особливості стратегій позиціонування машинобудівних підприємств Харківської області	46
<i>Олійник Т.В.</i> Аналіз стратегічної адаптивності машинобудівних підприємств Харківського регіону	48

СЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

<i>Высочина М.В.</i> Проблемы моделирования процесса принятия управленческого решения	51
<i>Высочина М.В., Кириленко Е.Н.</i> Моделирование процесса принятия управленческого решения на основе методологии IDEF0	53
<i>Громико Р.П.</i> Аналітичне забезпечення інноваційного розвитку машинобудівного підприємства	57
<i>Даневич О.С.</i> Методичне забезпечення аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу підприємства	60
<i>Іванов М.В.</i> Менеджмент антикризового управління підприємствами України в умовах трансформаційних процесів	63
<i>Кузьмич В.А.</i> Взаимосвязь контролирующих и мотивационных механизмов в системе административного управления предприятием	66
<i>Міщенко В.А., Іменинник А.М.</i> Методика оцінки мультифакторної продуктивності чинників на державному підприємстві	71
<i>Османова З.О.</i> Проблеми, що перешкоджають процесу забезпечення адаптивності діяльності підприємства	75
<i>Османова З.О., Кузеванова А.И.</i> Роль качества услуг в деятельности гостиничных организаций	78
<i>Пінчук Т.А.</i> Оцінка граничної ефективності діяльності підприємства на основі ЗСП	80
<i>Полюховіч О.А., Ківенко О.В.</i> Соціально психологічні методи в управлінні персоналом	84
<i>Полюховіч О.А., Просвіріна В.В.</i> Формування цілей системи управління персоналом	86
<i>Преображенська О.С., Стоказ Я.М.</i> Механізми захисту стратегічних знань підприємства	88

<i>Савіна Г.Г., Швець О.О.</i> Місце системи брендингу у забезпеченні зростання споживчого попиту	91
<i>Святохо Н.В., Ищенко А.Д.</i> Преимущества и риски внедрения систем экологического менеджмента на предприятии	94
<i>Святохо Н.В., Клюкина Д.Д.</i> Экологические инновации: сущность и виды	98
<i>Святохо Н.В., Сейдаметова А.А.</i> Экологическая маркировка и ее влияние на конкурентоспособность продукции	101
<i>Святохо Н.В., Сейтмамметова Е.Е.</i> Інструменти екологічного менеджменту промислового підприємства	103
<i>Сітак І.Л.</i> Забезпечення економічної стійкості підприємств	107
<i>Сулима О.Й., Ганішевська О.Б.</i> Дослідження структури іміджу підприємства	110
<i>Сулима О.Й., Луцко О.О.</i> Краудсорсинг: сутність та особливості застосування	113
<i>Сулима А.И., Муратова Л.Р.</i> Актуальность активизации творческого потенциала работников	116
<i>Сулима А.И., Мурзина А.А.</i> Стрессоустойчивость как профессиональное качество менеджера	119
<i>Сулыма А.И., Шпак О.П.</i> Выявление причин дефицита рабочего времени менеджера	123
<i>Цветкова И.И.</i> Элементы адаптационного потенциала трудовых ресурсов	126
<i>Ячменьов Є.Ф.</i> Інформаційно-аналітична система управління вищим навчальним закладом – уявлення та формалізація	128

СЕКЦИЯ 4. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: ГОСУДАРСТВО, РЕГИОН, ПРЕДПРИЯТИЕ

<i>Боровский Б.И., Тимченко З.В.</i> Потребительское кредитование в Украине	132
<i>Волобуєв І.В.</i> Атрибутивні особливості іміджевої політики регіону	136
<i>Воробець Т.І.</i> Стійкість функціонування фондового ринку України	140
<i>Добуш Ю.Я.</i> Вплив маркетингу на розвиток бальнеологіч-	

них курортів	144
<i>Загорецька О.Я., Завербна М.С.</i> Значення чинника часу при визначенні умовно-постійних витрат	147
<i>Ковалевська А.В., Шульга О.В.</i> Критичний аналіз методичних підходів до проведення оцінки ефективності функціонування регіональних промислових комплексів та виявлення резервів розвитку	150
<i>Скворцов І.Б., Анісімова М.В., Швед Л.Р.</i> Сутність і проблеми інноваційного відтворення основних засобів підприємств	153
<i>Соколенко В.А.</i> Генеза діяльності небанківських фінансових посередників	155
<i>Чернецова Г.М.</i> Стратегическое партнерство в рекреационной сфере	158
<i>Чугунова Т.Н.</i> Город-курорт: особенности формирования и функционирования	159

СЕКЦИЯ 5. ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛЬНОЙ, СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Зайцева О.І., Самойленко К.В.</i> Інформаційні потреби туристичних підприємств в умовах ринкової самоорганізації	162
<i>Карпунхно И.А., Исакиду Э.В.</i> Особенности налогообложения в условиях трансформации бюджетно-налоговой политики Украины.....	165
<i>Маханьова Ю.М.</i> Вплив зони вільної торгівлі з ЄС на розвиток ринку сільськогосподарських товарів в Україні	167
<i>Скоробогатова Т.Н.</i> Туризм в плоскости сферы услуг: отличительные особенности, специфика эффекта	170
<i>Царенко Н.В.</i> До питання про стратегічне управління соціально-економічними процесами в регіоні	173

СЕКЦИЯ 6. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Крамаренко В.И.</i> Влияние политики транснационализации экономики на усовершенствование системы управления региональным развитием Украины	176
---	-----

<i>Онищенко К.Н.</i> Методика расчета экономической эффективности экспорта	178
<i>Каменських О.О.</i> Особливості управління експортною діяльністю високотехнологічних підприємств в умовах загострення конкуренції	180

XV ВСЕУКРАИНСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**"Проблемы устойчивости функционирования
субъектов рыночной экономики Украины"**

29-30 ноября 2013 г.
г. Феодосия

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 11.0. Тираж 300 экз. Зак. №

ИЗДАТЕЛЬСТВО ТИПОГРАФИЯ "АРИАЛ".
95034, г. Симферополь, ул. Декабристов, 21, оф. 216,
Свидетельство субъекта издательского дела ДК № 3562 от 28.08.2009 г.
E-mail: it.arial@yandex.ru

Отпечатано с оригинал-макета в типографии ФЛП Бражников Н.А.
95034, г. Симферополь, ул. Декабристов, 21, оф. 216,
тел. (0652) 70-63-31, 050-648-89-34.
E-mail: braznikov@mail.ru