МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ВСЕУКРАЇНСЬКА СПІЛКА ВЧЕНИХ ЕКОНОМІСТІВ
ЧЕРКАСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ І ДИЗАЙНУ
УНІВЕРСИТЕТ МАРІЇ КЮРІ СКЛАДОВСЬКОЇ (ПОЛЬЩА)
МАРІБОРСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ (СЛОВЕНІЯ)
МІЖНАРОДНИЙ НЕЗАЛЕЖНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МОЛДОВИ (МОЛДОВА)
ГОМЕЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ФРАНЦИСКА СКОРИНИ (БІЛОРУСЬ)

Матеріали

міжнародної науково-практичної конференції

«ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ»

29-31 березня 2013 року
Черкаси

УДК 330(447)
ББК 65.9 (4укр)
П 27

Рекомендовано Вченою радою Навчально-наукового інституту економіки і права Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол № 7 від 28 березня 2013 року)

Рецензенти:

Худолій Л.М., *д.е.н., професор*
Козаченко Г.В., *д.е.н., професор*
Чернявський П.О.*, к.е.н.*

ISBN 978-966-493-618-4

П 27 Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання в контексті економічної безпеки: Матеріали Міжнародної науково – практичної конференції, Черкаси, 29-31 березня 2013 р. / за ред. проф. Сідака В.С., проф. Денисенка М.П. та проф. Мігус І.П. – Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю.А., 2013. – 492 с.

Матеріали конференції висвітлюють актуальні проблеми управління економічною політикою держави та суб'єктів господарської діяльності в контексті економічної безпеки. Збірник рекомендується для студентів, аспірантів, викладачів, науковців, а також фахівців-практиків, які цікавляться питаннями економічного розвитку держави та суб'єктів господарської діяльності з позицій економічної безпеки.

УДК 330(447)
ББК 65.9 (4укр)

Редакційна колегія вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є беззаперечними. Разом з тим, вважає можливим їх публікацію з метою обговорення.

ISBN 978-966-493-618-4

© Кафедра менеджменту Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 10

АББЯСОВА М.О., ДЕНИСЕНКО М.П. Вплив рівня економічної безпеки підприємства на формування конкурентної стратегії 10

АДАМЕНКО С.В., БРЕУС С.В. Банкрутство підприємства в системі економічної безпеки держави 13

БОЖКОВА Т.В., СВІЩОВ М.В. Формування логістичних витрат виробництва як умова економічної безпеки підприємства 17

БОНДАРЕЦЬ В.В. Роль конкурентоспроможності у забезпеченні економічної безпеки молокопереробних підприємств 20

БУТРІМАС Л.С., ШУЛЬГА В.М. Особливості внутрішнього аудиту як інструменту забезпечення економічної безпеки підприємства 23

ГРЕЧАН А.П., КУЗНЕЦОВА А.І. Внутрішній аудит як елемент системи економічної безпеки підприємства 25

ДІДЕНКО Ю.А., САМОФАЛОВ П.П. Антикризове регулювання як засіб запобігання економічній небезпеці суб'єктів господарювання 28

ДИТИНА М.М., БОНДАРЕНКО О.С. Особливості організації бухгалтерського обліку при забезпеченні економічної безпеки підприємства 31

ДУДЧЕНКО Н.В., МІХНО С.П. Роль національного банку України у забезпеченні економічної безпеки комерційних банків 34

ЖЕЖЕЛЬ Д.О., ДЕНИСЕНКО М.П. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки 37

ЗАЧОСОВА Н.В. Організація менеджменту економічної безпеки вітчизняних фінансових посередників 40

КАЛІНІНА К.С., ГРЕЧАН А.П. Економічний механізм адаптації підприємства до зовнішнього середовища як основа економічної безпеки 44

КАРПЕЙ Т.В. Инновационная система в управлении экономической безопасностью предприятий 47

КАУЛІНА І.Ю., СВІЩОВ М.В. Калькулювання собівартості продукції як засіб підвищення економічної безпеки підприємства 50

КНИШ О.О., ВЛАСЮК Т.М. Вплив обліково-аналітичного забезпечення на економічну безпеку підприємств та організацій 54

КРАВЧЕНКО І.С., МІГУС І.П. Заходи щодо вдосконалення функціонування дозвільної системи як основи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності 57

КРИТСЬКА В.О., ШАЦЬКА З.Я. Забезпечення економічної безпеки підприємств на основі інноваційного розвитку 60

КУБА Л.Л., ХАУСТОВА Є.Б. Вплив оцінки та зміни корисності основних засобів на економічну безпеку підприємств 62

ЛИМАР І.А. Вплив факторів на фінансовий стан установ вищої освіти в умовах підтримки економічної безпеки 65

ЛЯШЕНКО О.М., ОВЧАРЕНКО Є.І. Ціль у системі економічної безпеки 68

підприємства: сутність, вимоги, особливості, формулювання
МЄНЯЙЛОВА Г.Є. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств харчової галузі 72
МІНЕНКО М.В., МІГУС І.П. Особливості забезпечення економічної безпеки охоронних структур в умовах глобалізації 75
НЕСТЕРКО Н.В., МІГУС І.П. Особливості проведення перевірок платників податків - юридичних осіб щодо яких прийнято рішення про припинення діяльності як зовнішні загрози їх економічній безпеці 77
ОЛЕНІЧ А.В., КУЗНЕЦОВА А.І. Внутрішній контроль в системі економічної безпеки підприємства 79
ПАВЕЛЬЄВА Л.В., СВІЩОВ М.В. Система управління економічною безпекою підприємств 83
РУБАНОВ М.М. Структура системи забезпечення економічної безпеки підприємства 86
РУДИЙ Є.А., БРЕУС С. В. Роль фінансового аналізу підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства 89
СВІДЕРСЬКА І.Ю., ГРЕЧАН А.П. Оцінка економічного потенціалу підприємства як основа визначення рівня його економічної безпеки 93
СЕВЕРНЮК О.С., СВІЩОВ М.В. Рівень накладних витрат як фактор впливу на економічну безпеку підприємства 97
СОВИК Л.Е., ФЕДОСЕНКО Л.В. Аспекты экономической безопасности в бизнес-мониторинге промышленной организации 102
СОЛОГУБ М.П. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки 105
СТЕПАНЕНКО Г.О., БРЕУС С.В. Прибуток підприємства в системі економічної безпеки підприємства 110
СТЕПАНОВА Ю.Л. Місце оцінювання результативності адаптації в системі управління економічною безпекою підприємства 114
ТИМЧЕНКО М.В., ДИБЛЕНКО В.І. Вплив держави на формування економічної безпеки підприємства 119
ТРОШКІНА Г.В., ДИБЛЕНКО В.І. Перспективи зміцнення економічної безпеки промислових підприємств 122
УСИК С.П. Кризові ситуації в контексті економічної безпеки підприємства 126
ХОМА І.Б. Управління виробничо-інноваційною діяльністю через діагностований рівень економічної захищеності 129
ХОРТ Ю.В., ГОЛУБЄВА Т.С. Діагностика стану виробничих запасів та його вплив на фінансову безпеку підприємства 133
ШЕВЧЕНКО О.О. Основи економічної безпеки підприємства 136
ШИХАЙЛОВА М.В., МАРЧЕНКО С.В. Вплив оновлення основних засобів на економічну безпеку підприємства 139
ШУЛЬЖЕНКО Л.Є. Тріада "мета – інтереси – очікування" у забезпеченні економічної безпеки стратегічного альянсу 142
ЯРОВА М.А., МІГУС І.П. Роль економічної безпеки в корпоративному управлінні акціонерних товариств 146

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА 150
БАБЫНА И.В. Обеспечение экономической безопасности регионов республики беларусь в инвестиционной сфере 150
БЕСАРАБ О.І., МІГУС І.П. Електронне урядування в україні – як важливий інструмент забезпечення політичної безпеки суспільства 154
БОГУСЛАВЕЦЬ Р., МІГУС І.П. Тлумачення поняття «економічна безпека України» 157
БОСНЕНКО В.Б. Щодо економічного інструментарію понять, пов'язаних з вивезенням капіталу 160
БУЖИН А.А. Экономическая безопасность: методы определения качества продовольственной доступности 162
ВАСЕНКО В.К. Фінансова безпека України та суб'єктів підприємництва в умовах світової кризи 166
ВЕЛИЧКО О.В. Альтернативна енергетика у контексті забезпечення економічної безпеки україни 171
ДАБІЖУК В.І. Зовнішньоекономічна безпека суб'єктів господарювання 176
ГОРДОВЕНКО Л.Ю., МАЗУР О.А. Тіньова економіка - основна загроза економічної безпеки України 179
ДОБРЫШИНА Л.Н., МИНЧУКОВА Л.А. Риски экономической безопасности, возникающие в системе профобразования 182
ЗУБЕНКО О.Ю., МІГУС І.П. Фінансовий контроль в пенсійному фонді україни як інструмент забезпечення фінансової безпеки держави 187
КОВТУН А.П., МІГУС І.П. Екологічний моніторинг як основа для покращення стану екологічної безпеки україни 191
КОВТУНЕНКО В.О. Середній клас в системі соціальної безпеки держави 194
КОРИСТІН О.Є. Щодо змістовної сутності економічної безпеки 198
КОЧАНОВА Д.Д., МІГУС І.П. Основні загрози економічній безпеці України 200
ЛЕПСЬКИЙ С.І. Фінансова складова злочину як предмет фінансових розслідувань 203
ЛОЙКО В.В. Енергетична безпека як складова економічної безпеки 206
ЛУК'ЯНОВ В.С. Глобальні механізми детінізації фінансових ринків в ринкових умовах 211
МИНЧУКОВА Л.А., МИНЧУКОВА О.П Проблемы внешнеэкономической безопасности Республики Белорусь 213
ОЛЕКСЕНКО О.В. Сучасний стан та напрями посилення науково-технологічної безпеки України 218
ПОТЕРНАК Ю.П. Щодо аналізу форм податкового контролю 222
РАТУШНЯК С.М. Щодо системності дослідження проблем економічної безпеки 225
СВЕРДАН М.М. Податкова складова тіньової економіки у контексті макроекономічної безпеки 227
ФЕДОСЕНКО Л.В., ИВАНОВА Т.И. Финансирование модернизации экономики Беларуси в контексте экономической безопасности 232

ФІМЯР С.В. Продовольча безпека як основна мета аграрної політики 236
ХЛОПЕЦЬКА Я.А., МІГУС І.П. Шляхи забезпечення інвестиційної безпеки черкащини 237
ЦИМБАЛЕНКО Н.В. Економічна безпека України в контексті сталого розвитку 241
ШАБАТІН О.О., МІГУС І.П. Роль енергетичної безпеки у забезпеченні національних інтересів України 244
ШПИЦЯ І.М., МІГУС І.П. Вплив системи національної освіти на економічну безпеку України 248
СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ЗАГРОЗАМИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ 252
ГОРДІЄНКО О.С., МІГУС І.П. Методи управління ризиками в системі економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності 252
КАРБІВНИЧИЙ І.В. Методичні підходи щодо організації та покращення банками оцінки кредитоспроможності позичальників 254
КОВАЛЬЧУК Н.П. Системні макроекономічні ризики: шляхи мінімізації 256
КРАВЧУК Е.В., АЛЕКСЕЕНКО Н.А. Страховой случай по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в системе рисков и угроз экономической безопасности 259
ПАВЛОВА Л.А. Взаимодействие систем внутреннего контроля и управления рисками в компании 263
СЕКЦІЯ 4. УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 267
АЛЕКСЕЕНКО Н.А., КРАВЧУК Е.В. Экономическая составляющая системы обеспечения безопасности в профессиональной сфере 267
БУРЛАКОВА І.А. Управління здоров’ям персоналу як інструмент успішної кадрової політики суб’єктів господарювання 271
ГЕВРАСЁВА А.П., Система оценки и мониторинга деятельности государственных служащих как инструмент повышения эффективности работы органов государственного управления 273
ІЛЬТЬО Т.І. Кадрова безпека на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу 277
КАЛІНА І.І. Роль лідерства в управлінні економічною безпекою підприємства 281
КОВАЛЕНКО І.В., МІГУС І.П. Кадрова політика в системі стратегічного управління персоналом в контексті економічної безпеки 284
МЕХЕДА Н.Г. Небезпеки та методи забезпечення кадрової безпеки підприємства 286
ОЛЕФІР Г.Е., ДЕНИСЕНКО М.П. Теоретичне обґрунтування оплати праці як фактор економічної безпеки підприємства 289
ПАВЛОВА І.І. Підвищення мотивації з метою підтримки економічної безпеки 292
САЛІВОН Т.В., БОНДАРЕНКО О.С. Заробітна плата як один з факторів забезпечення економічної безпеки підприємства 295
СІДАК В.С. Основні загрози кадрові безпеці при перевірці претендентів на 298

вакантні місця
СОБКО О.О., МІГУС І.П. Профілактика та усунення конфліктних ситуацій – шлях стимулювання до праці та забезпечення кадрової безпеки 301
СРІБНА В.В., ГЕРАСИМЕНКО О.М. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства 304
ТЕЛЕЖИНСЬКА О.В., ТЕЛЕЖИНСЬКИЙ Д.В. Соціальне партнерство, як засіб забезпечення безпеки в соціально-трудовій сфері 307
ЧЕРНЕНКО С.А., МІГУС І.П. Поняття лояльності персоналу в контексті забезпеченні економічної безпеки підприємства 310
ШУЛЯР Н.М. Вплив якості персоналу на економічну безпеку підприємства 313
ЮХИМЕНКО В.С., МІГУС І.П. Забезпечення кадрової безпеки на підприємстві 317
СЕКЦІЯ 5. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ 321
ІВАНЮТА Т.М. Організація ефективного інформаційного забезпечення підприємства в системі економічної безпеки 321
КАВУН С.В., ДАШКОВ А.В. Використання методу інтернет-аналізу у сфері економічної безпеки 325
МЕЛЬНИК І.Ю., ДРОМАШКО О.С. Заходи безпеки в інформаційних банківських системах *328*
СЕКЦІЯ 6. ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 333
БАРАНІВСЬКА Н.Л., БРЕУС С.В. Сучасний стан банкрутства підприємств в Україні 333
БІЛОПРАНИЧ Я.П., ПАСЕКА А.С. Організаційна структура маркетингового підрозділу підприємства 335
БОЙКО Г.С., ВОРОНКОВА Т.Є. Проведення фінансового оздоровлення на підприємствах 337
БРОВЧЕНКО А.С., КИРИЛЮК Є.М. Аналіз ефективності використання трудового потенціалу підприємства 341
БРОДЮК І.В. Сучасні підходи до розробки інвестиційної стратегії на мікрорівні 343
ВАНЖА С.І., ОХРІМЕНКО І.В. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах 346
ВЕРТЕЛЕЦЬКА Т.О., ШЕВЧЕНКО О.О. Конкуренція на ринку споживчих товарів 348
ВЕРХОВСЬКА О.О., КИРИЛЮК Є.М. Формування системи антикризового управління підприємством 351
ГАЙДАЙ А.І., ШАЦЬКА З.Я. Вдосконалення маркетингового підходу в вітчизняному підприємстві 353
ГАЛІБА Ю.С., ПАСЄКА А.С. Удосконалення збутової політики як елемент управління системою економічної безпеки підприємства 355
ГЕРАСИМЕНКО О.М. Психологічні підходи до змін 358
ГОРБОВА К.О., МАРЧЕНКО С.В. Управління виробничими запасами на 361

підприємстві
ГОНЧАР А.К., АНДРУСЯК В. М. Бюджетування на підприємстві 364
ГРАБЧУК В.В., ШЕВЧЕНКО О.О. Оцінка вартості потенціалу промислового підприємства 366
ДИБЛЕНКО В.І. Характеристика елементів системи якості ведення бізнесу 368
ДМИТРЕНКО А.В., НАТРОШВІЛІ С.Г. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства 371
ЗАЛІССЬКИЙ Р. О., ПРОЩАЛИКІНА А.М. Сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами України 373
ЗОЗУЛЯ І.І., НАТРОШВІЛІ С.Г. Дослідження шляхів та методів запобігання банкрутству підприємства 376
КАБАНЕЦЬ Б.О., ШАЦЬКА З.Я. Проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств 378
КАНТАНЮК М.В., ДЕНИСЕНКО М.П. Заходи підвищення ефективності використання основних засобів підприємства 383
КАПЛУНСЬКА С.С., НАТРОШВІЛІ С.Г. Фактори підвищення прибутковості підприємства 386
КАРАТОНОВА М.А., ІГНАТІЄВА І.А. Особливості бюджетування діяльності підприємств в Україні 388
КАСЬЯН Л.Е., СВІЩОВ М.В. Класифікація логістичних витрат підприємства 390
КОЛЕСНИК І.В., ДЕНИСЕНКО М.П. Розробка фінансової стратегії у загальній системі стратегічного управління підприємством 393
КОЛЕСНИК І.В., МАКАРОВСЬКА Т.П. Фінансова стратегія підприємства 395
КРАВЧЕНКО А.М., ГРЕЧАН А.П. Оцінка та шляхи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства 400
КРАСНОЖОН В.А., ПЕТРЕНКО Г.П. Прибуток підприємства та шляхи його збільшення 403
КУРІННА С.А., КИРИЛЮК Є.М. Проблеми та перспективи розвитку інституту санації в Україні 405
ЛЕВКІВСЬКА О.В., ШЕВЧЕНКО О.О. Організаційна культура підприємства як чинник покращення управління конкурентоспроможністю підприємства 407
ЛИТВИНЕНКО О.О., ДЕНИСЕНКО М.П. Засоби активізації інноваційної діяльності підприємства 410
МИСЕНКО М.Ю., СВІЩОВ М.В. Вибір методу оцінки конкурентоспроможності виробництва 413
МИСЬКОВА Д.В., ХАУСТОВА Є.Б. Інвентаризація виробничих запасів та облік її результатів 417
МУДРАК І.В., ГРЕЧАН А.П. Особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах 420
ОДНОЛЄТОК Т.С., БРОДЮК І. В. Сучасні підходи до підвищення прибутковості на промисловому підприємстві 423
ОНИЩЕНКО Т.Л., ПЕТРЕНКО Г.П. Резерви зниження собівартості продукції на підприємстві 426

ОРЛОВА А.А., ПАСТУШЕНКО Л.М. Шляхи підвищення прибутку та рентабельності підприємства 428
ОСАДЧА В.Ю., ПАСЄКА А.С. Управління трудовими ресурсами підприємства 431
ПАЛЬЧИКІВСЬКА К.Г., ВОРОНКОВА Т.Є. Сутність поняття інновацій та інноваційних проектів 434
ПАСТУХ О.Ю., БУЖИН О.А. Управління мотивацією персоналу фірми 437
ПАЩ Б.А., ТКАЧЕНКО О.Ф. Прибуток підприємства та шляхи його підвищення 440
ПІСКУН В.О., КИРИЛЮК Є.М. Ефективні комбінації методів мотивації персоналу 443
САКЕВИЧ Л.А., ІГНАТІЄВА І.А. Шляхи вдосконалення управління якістю продукції 445
САПРИКІНА Л.М. Нові компетенції персоналу в умовах концепції сталого розвитку 447
СТЕПАНОВА К.Ю., ВОРОНКОВА Т.Є. Вдосконалення системи управління вітчизняного підприємства як основа добробуту держави 449
ТАТЬЯНІНА О.О., МАКАРОВСЬКА Т.П. Диверсифікація виробничої діяльності підприємства як фактор підвищення його ефективності 452
ТІТІКОВА А.О., ШЕВЧЕНКО О.О. Трудовий потенціал суб'єкта господарювання 455
ТИТОВИЧ А.А. Формирование стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции 457
ТИЧИНЮК Ю.В., КИРИЛЮК Є.М. Особливості організації рекламної діяльності вітчизняних підприємств 462
ТКАЧЕНКО А.О., КИРИЛЮК Є. М. Стратегії підприємства як основний чинник розвитку 464
ТОРБА К.А., ІГНАТІЄВА І.А., НАТРОШВІЛІ С.Г. Інноваційна стратегія як інструмент антикризового управління підприємством 466
ФЕДЧЕНКО І.В., АНДРУСЯК В.М. Оптимізація структури капіталу підприємтсва та його використання 468
ХАМЦУЄВА М.Р., ОХРІМЕНКО І.В. Ефективність використання маркетингового потенціалу підприємства 470
ХОМЕНКО М.О., БРЕУС С.В. Значення прибутку підприємства в умовах ринкових відносин 472
ЦІКАЛО О.Ю., ПАСЄКА А.С. Логістична концепція в діяльності підприємства 475
ЧУДНА Т.О., НАТРОШВІЛІ С.Г. Вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств 478
ШАПОВАЛОВА Є.К., ШАЦЬКА З.Я. Формування товарної стратегії підприємства 480
ШЕВЧЕНКО О.О., ДИБЛЕНКО В.І. Управління ефективністю відтворення потенціалу підприємства 485
ЩЕРБІЙ М.І., ШЕВЧЕНКО О.О. Особливості формування виробничого потенціалу підприємства 488

Секція 1. Управління системою економічної безпеки підприємства

УДК 658.012.8:658.8

АББЯСОВА М.О., *магістрант*
ДЕНИСЕНКО М.П., *д.е.н., професор*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВПЛИВ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ

Сучасні умови господарювання зумовлюють керівників підприємств вирішувати питання щодо захисту економічних інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечення його стабільного розвитку та підвищення ефективності функціонування. Тобто актуальною задачею вищого керівництва стає забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства під час формування його конкурентної стратегії.

Термін «конкурентний» використовується як характеристика ринку, на якому присутня конкуренція – тобто відсутні інституційні (правові) обмеження конкуренції [1, с. 16]. При цьому конкуренція (від лат. concurentia – суперництво) є боротьбою між окремими суб'єктами ринку за найповнішу реалізацію своїх інтересів, насамперед економічних. Щодо конкурентної стратегії – це комплекс дій, спрямованих на забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку, забезпечення і підтримку довгострокових конкурентних переваг в конкретній області діяльності підприємства [2, с. 194-195].

Формування конкурентної стратегії залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають межі можливостей розвитку організації. Серед внутрішніх факторів особливе місце займає фактор переваг та недоліків самого суб'єкта ринку, тобто у якому стані знаходиться організація у порівнянні з конкурентами. Щодо зовнішніх факторів, які можуть суттєво вплинути на кінцевий варіант формулювання конкурентної стратегії, до них відносяться, у першу чергу, можливості і загрози з боку ринку, на якому діє організація, основні ризики, соціальні очікування, які проявляються у державній політиці, суспільній думці, ментальності населення. В таких умовах підприємству необхідно адаптуватися, вдосконалювати та розробляти нові засоби забезпечення економічної безпеки для досягнення цілей підприємства. В зв'язку з цим актуальності набувають пошуки нестандартних стратегічних напрямків, а також наукове обґрунтування ефективних засобів забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства.

Механізм економічної безпеки підприємств – це сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових та мотиваційних засобів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища з

урахуванням особливостей функціонування конкретного суб'єкту господарювання задля забезпечення прибуткової діяльності. При чому, величина прибутку повинна бути достатньою для перебування підприємства у зоні економічної безпеки [3, с. 20]. Тому, формування конкурентної стратегії повинно спиратися на основні засоби забезпечення економічної безпеки підприємства.

Сукупність рішень, які приймаються на підприємстві, поділяють на два види – тактичні рішення, націлені на використання наявного економічного потенціалу в теперішньому, і стратегічні, які стосуються процесів поповнення, створення економічного потенціалу та відповідають вимогам безпеки системи. Така сукупність стратегічних рішень дістала назву «стратегія економічної безпеки», яка складається з двох основних елементів – групи стратегій підтримки економічної безпеки (стратегії усунення існуючих загроз, запобігання можливим загрозам, компенсації збитку) та групи стратегій відновлення економічної безпеки (стратегії збільшення прибутків, зниження витрат, продажу активів, комплексна стратегія відновлення).

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства можна віднести: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства; досягнення ефективності менеджменту, оптимальної організаційної структури управління підприємством; якісна правова захищеність підприємства; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [4, с. 209].

Для визначити впливу рівня економічної безпеки на формування конкурентної стратегії на підприємстві, в першу чергу доцільно використати комплексно-функціональний підхід. Даний підхід передбачає обчислення системи показників, які характеризують стан складових економічної безпеки підприємств та зведення їх в інтегральний показник. Система показників для визначення рівня економічної безпеки має наступні складові: фінансова, ресурсно-технічна, кадрова, екологічна, виробнича, збутова.

Оцінку економічної безпеки пропонується здійснювати відповідно до комплексно-функціонального підходу в декілька етапів:

1) систематизація та розрахунок одиничних показників окремих складових економічної безпеки;

2) нормування часткових показників за окремими складовими економічної безпеки шляхом співставлення їх фактичного значення із базовим;

3) оцінка складових економічної безпеки;

4) розрахунок інтегрального показника економічної безпеки, що пропонується здійснювати за формулою:

$$\mathrm{Р_{ЕБП}} = \sum_{j=1}^{m} \mathrm{Р_{ЕБП}} \times q_j,$$

де $Р_{ЕБП}$ – коефіцієнт економічної безпеки підприємств;

$P_{ЕБП\ j}$ - коефіцієнт *j*-ої складової економічної безпеки підприємств, що визначається як співвідношення суми оцінки відповідних показників до їх кількості;

q_j – ваговий коефіцієнт, який визначається методом експертних оцінок.

Підприємства, залежно від рівня економічної безпеки, пропонується розподіляти на чотири групи, що характеризуються критичним, низьким, середнім та високим рівнями (табл.1) [5, с. 280-282].

Таблиця 1

Рівень економічної безпеки	Коефіцієнт економічної безпеки
Кризовий	(-0,29) – 0,03
Низький	0,04 – 0,35
Середній	0,36 – 0,67
Високий	0,68 – 1,00

Американський науковець М.Портер в праці [6, с. 73] виокремлює три базові конкурентні стратегії:

– Стратегія низьких витрат. Полягає в зниженні витрат за рахунок використання дешевшої робочої сили, нової технології або вмілому менеджменті, що формується впродовж тривалого часу.

– Стратегія диференціації. Полягає в створенні товару(послуги) з особливою відмінністю, певною характерною особливістю, яка відсутня в конкурентів і її неможливо скопіювати. Виведення на ринок такого продукту, який сприймається у межах галузі, як щось унікальне.

– Стратегія фокусування. Полягає в отриманні конкурентних переваг (за рахунок низьких витрат чи відмінній особливості товару) на досить вузькому сегменті ринку. Характерною ознакою виступає зосередження на конкретній групі, сегменті чи товарній номенклатурі або ж на географічному ринку.

Для підприємств, що мають високий рівень безпеки, рекомендовано застосовувати конкурентну стратегію низьких витрат. Підприємства середнього та низького рівня безпеки потребують застосовування стратегії диференціації. Стратегію фокусування доцільно впроваджувати суб'єктам, які мають критичний рівень безпеки.

Отже, належний рівень економічної безпеки підприємства є досить впливовим на формування конкурентної стратегії, її вибір та можливості впровадження.

Список використаних джерел:

1. *Конкурентноспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.*
2. *Балабанова Л.В., Кривенко Г.В., Балабанова І.В. / Управління конкурентоспроможністю підприємств/ Професіонал, Київ, 2009 р.*
3. *Атрашкова А.В. Визначення рівня економічної безпеки підприємства задля забезпечення ефективного адміністрування. Економіка: реалії часу. - №1(2). –2012 р.*
4. *Артеменко Л.П., Бебешко Д.В. Стратегічні напрями забезпечення економічної безпеки підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. - №2. - с. 209. – 2009р.*
5. *Ткачук В.І., Яремова М.І. Формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Інформаційні технології та економічна безпека №12. с. 280-282. – 2012 р.*
6. *Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.*

УДК 65.011.7

АДАМЕНКО С.В., *магістрант,*
БРЕУС С.В., *к.е.н.,доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В сучасних умовах розвитку економіки України, в умовах нарощування обсягів другої хвилі світової фінансово-економічної кризи, актуальними є питання, пов'язані з забезпеченням типологізації та розкриття змісту окремих видів банкрутства, розробкою методики визначення його ймовірності та раннього виявлення кризових проявів, ідентифікації ознак неправомірного використання інституту банкрутства.

Будь-яке підприємство у процесі своєї господарської діяльності зіштовхується ризиками, які виникають у результаті негативного впливу на нього зовнішніх і внутрішніх факторів. Найбільш непередбачуваний вплив на підприємство здійснюють зовнішні фактори, такі як інфляція, зміна ринкової кон'юнктури, надмірно жорстке податкове законодавство, нестабільність політичної ситуації тощо. Вплив вищезгаданих факторів у багатьох випадках призводить до погіршення фінансового стану значної кількості підприємств, появи кризових тенденцій та нерідко доводить їх стан до межі потенційного банкрутства [1].

Інститут банкрутства є одним із найважливіших атрибутів ринкової економіки. У сучасній науці та практиці господарювання має місце подвійне тлумачення банкрутства: юридичне та економічне. Якщо достатність юридичного трактування для потреб судочинства не викликає заперечень, то економічне тлумачення вимагає якісного вдосконалення. Доведено, що банкрутство суб'єкта господарювання відбувається тому, що підприємство, не володіючи достатнім обсягом активів у ліквідній формі, неспроможне погасити або реструктуризувати борги, зацікавивши кредиторів або інвесторів у доцільності свого збереження на ринку та продовженні функціонування. В зв'язку з цим, банкрутство суб'єкта господарювання визначено як неможливість продовження його існування в якості самостійної юридичної особи, через неспроможність менеджменту генерувати достатній за розмірами і строками виникнення притік грошових коштів, зменшити їх відтік, забезпечити реструктуризацію та списання боргів або здійснити інші ефективні антикризові дії внаслідок вичерпання існуючих і відсутності потенційних фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів та браку необхідних інноваційних рішень [2].

Дослідженню проблематики банкрутства підприємств в системі економічної безпеки підприємства приділено багато уваги в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, таких як: Бірюков О.М., Джунь В.В., Е. Альтман, А. Таффлер, Тішоу, Конан, Гольдер, Р.С. Сайфулін, Г.Г. Кадиков, О.П. Зайцева, В.А. Хімічев,: Тітов М.І., Благун І., Пономаренко В.С, Пушкар А.Н., Терещенко О.О., Тридід О.М., Туган-Барановський Н.І., Шершеневич Г.Ф. та інших.

На сьогоднішній день в науковій літературі існує досить багато різноманітних поглядів щодо визначення сутності поняття банкрутства, але не існує єдиного підходу до його трактування, крім того відсутня певна систематизація даних підходів.

Досить розповсюдженою є точка зору, що банкрутство — це результат прорахунків підприємства під час дій у конкурентному ринковому середовищі. Деякі українські науковці подають своє тлумачення цього поняття. Так, Благун І. розглядає банкрутство, як невід'ємний елемент ринкової економіки, який дає змогу перерозподілити обмежені ресурси й ефективно їх використовувати, є засобом захисту майнових прав власників [3].

За визначенням І.О. Бланка, банкрутство – це реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, в результаті якої воно неспроможне задовольнити у встановлений строк пред'явлені з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [4].

За твердженням Ляшенко Г. «банкрутство в умовах ринкової економіки є наслідком незадовільного управління підприємством, нехтування впливу різноманітних факторів мікро- і макросередовища, а тому правомірно розглядати як плату за економічну свободу у виборі напряму господарської діяльності, ринків збуту, у ціноутворенні, найманні робочої сили». Тобто є закономірністю розвитку підприємства на мікрорівні та формою підтримання конкурентоспроможності галузі [5].

Схожих поглядів дотримується Петренко В.П. і зазначає, що «в умовах ринкового середовища банкрутство – плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплатою за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі і прийняті для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства – розорення боржника кредиторами» [3].

Дещо інший напрям трактування дає Третяк О., який розглядає банкрутство суто як наслідок неплатоспроможності суб'єкта. «Банкрутство - пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк» [3].

На думку Терещенка О.О. банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [6].

Голощапов Н.А. трактує банкрутство підприємства як неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги в зв'язку із відсутністю у нього грошових коштів для сплати [7].

В цілому, існуючі різниці в поглядах в основному пояснюються тим, що науковці розглядають один процес (банкрутство), але різні його стадії. Частина з них більшу увагу привертають до першопричин (результат дії ринкових механізмів), інші – на результативні ознаки (наслідок неплатоспроможності) [8].

Враховуючи наведені вище твердження поняття банкрутства можна зазначити, що сформульоване у праці [8] визначення сутності банкрутства як "підсумковий результат дії критичних ризиків, що проявляється в неспроможності підприємства виконувати свої зобов'язання" найбільш повно відображає зміст цього поняття.

Аналіз теоретичних аспектів банкрутства дає підстави стверджувати про тісний зв'язок цього поняття з поняттям "економічна безпека підприємства", так як ліквідація загроз ефективному функціонуванню підприємства, які виникають у результаті дії критичних для підприємства ризиків, позитивно впливає на економічний розвиток підприємства, а отже і на підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Основне значення системи економічної безпеки підприємства полягає в тому, що вона повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є:

1. Забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей;

2. Попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю «зовнішніх» або «внутрішніх супротивників» [9].

Ринкова економіка, яка протягом багатьох десятиліть і століть є основою розвитку західних країн, розробила визначену систему контролю, діагностики і по можливості захисту підприємств від повного краху, або систему банкрутства і підтримки підприємства та вплив на економічну безпеку держави (рис. 1).

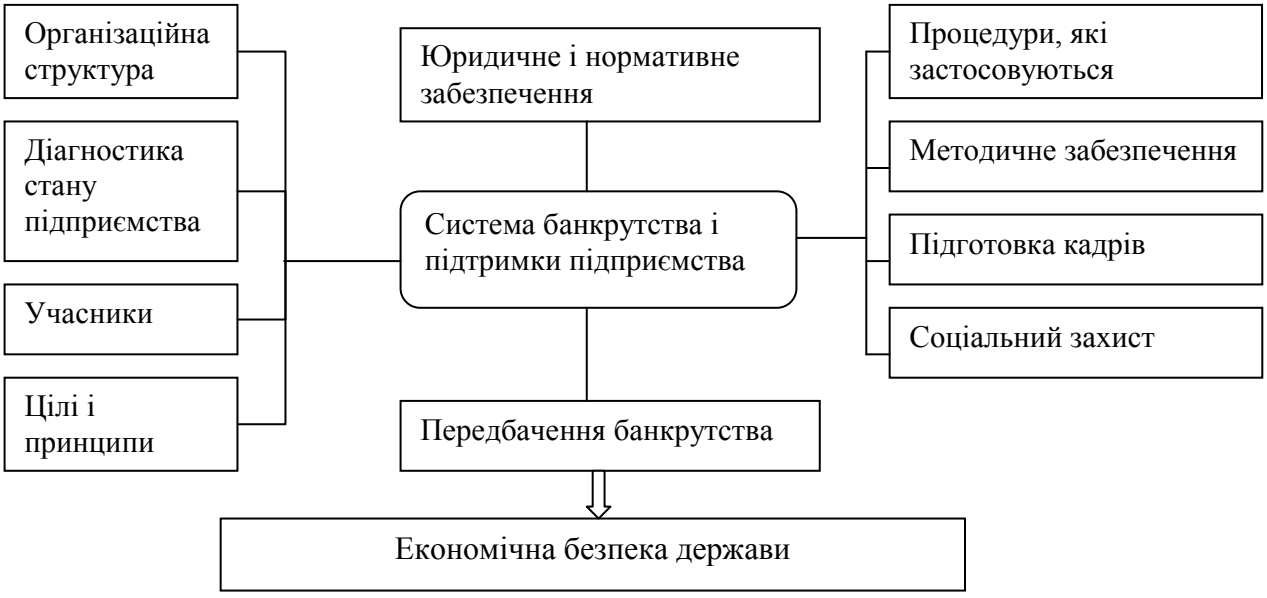


Рис. 1. Система банкрутства підприємств в ринковій економіці

Універсальність цієї системи робить її придатною для застосування в Україні, проте слід враховувати особливості національної економічної політики, механізм захисту підприємств і запобігання їх від банкрутства. Система банкрутства включає в себе цілий ряд логічних причинно-наслідкових

організаційних і методичних процедур, які забезпечуються державними органами влади. Вихідним пунктом системи с встановлення принципів і цілей, які повинні бути досягнуті в результаті функціонування її механізмів. Основна ланка цієї системи – об'єктивна необхідність в доведенні структури виробництва до реального платоспроможного попиту, що формується ринком.

Оздоровлення фінансового становища підприємства як складова частина керування кризовим станом, що створює загрозу економічній безпеці підприємства і призводить до банкрутства припускає цільовий вибір найбільш ефективних засобів стратегії й тактики, необхідних для конкретного випадку й конкретного підприємства. Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій багатьох підприємств дозволяє сформулювати деякі загальні, обов'язкові для кожного підприємства процедури, на підставі яких можна виділити два найпоширеніші види тактики: захисна тактика й наступальна тактика.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі. Комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність. У режимі стійкого функціонування підприємство при вирішенні завдань економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріальному чи фінансовому збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних тощо. У кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства становить руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового) як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей.

Список використаних джерел

1. Ящук Д. В. Економіко-математичні методи та моделі діагностики банкрутства українських підприємств [Електронний ресурс] / Д. В. Ящук. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2010/10ydvbup.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1.

2. Дмитренко А. І. Діагностика ймовірності банкрутства підприємств та формування антикризових програм їх діяльності (за матеріалами взуттєвих підприємств України) [Електронний ресурс] / А. І. Дмитренко. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2004/04daivpu.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1.

3. Москаленко В. П., Пластун О. Л. Фінансово-економічна самостійність підприємства як фактор уникнення банкрутства [Електронний ресурс] / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/210/1/samost_plastun.pdf.

4. Бланк І. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / Бланк І. О. — К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 207 с.

5. Берест М. М., Тимошенко А. П. Критичний аналіз змісту економічної категорії «банкрутство» [Електронний ресурс] / М. М. Берест, А. П. Тимошенко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2010. – №29. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_29/10bmmlfr.pdf.

6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

7. Голощапов Н.А. Словарь-справочник аудитора / Под ред. В.И. Осипова – М.: «Экзамен», 1999. – 384 с.

8. Шаповал О. Теоретичні засади банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / О. Шаповал. – Режим доступу: http://forum.mnau.edu.ua/index.php?topic=203.0.

9. Міщенко С. П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці [Електронний ресурс] / С. П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2011. - №2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_2/4_5.pdf.

УДК 658.7

БОЖКОВА Т.В., *ст. викладач,*
СВІЩОВ М.В.*, к.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЯК УМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічну безпеку підприємства можна трактувати, як: стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації; стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози.

В цьому контексті логістика розглядається як одна з умов забезпечення економічної безпеки підприємства, а витрати, що супроводжують логістичні операції, розглядаються як елементи механізму впливу на одну з важливіших сторін діяльності виробничого підприємства.

Основна задача логістики полягає у забезпеченні потреби підприємства в предметах та засобах праці у відповідності з календарним планом виробництва і своєчасного виконання замовлень споживачів.

Цей процес реалізується через систему потоків матеріальних, інформаційних і фінансових, які об’єднують в одне ціле весь цикл формування споживчої вартості і вартості товарів.

В свою чергу, це вимагає щоб процес постачання, виробництва, збуту здійснювався б з мінімальними витратами.

Наявність складів, транспорту, створення та зберігання запасів, підготовка матеріалів для передачі до основного виробництва, відвантаження готової продукції – все це елементи єдиної системи, яка об’єднує в одне ціле процеси постачання, виробництва, споживання.

Тому, аналізуючи витрати підприємства, слід мати на увазі не окремі складові, а враховувати їх в комплексі.

Аналіз структури собівартості продукції показав, що частка витрат, пов’язаних з логістичними процесами, складає, враховуючи особливості галузей, 10-20%. Тому обгрунтування структури та величини значень цих витрат – резерв зниження собівартості, росту прибутку.

Логістичні витрати – це витрати на управління на управління та реалізацію логістичних процесів, інфраструктури, обслуговування та утримання

матеріальної бази логістики, виконання всіх операцій, пов'язаних з рухом матеріальних ресурсів. Логістичні витрати можна класифікувати за місцем їх виникнення, носіями витрат, фазами логістичного процесу, центрами їх виникнення та ін. При цьому виділяють витрати, що супроводжують матеріальні потоки, витрати формування та зберігання, використання запасів, витрати з обслуговування інформаційних та управління фізичних потоків.

Методика розрахунку названих елементів дає можливість визначити загальну суму логістичних витрат і сформувати концепцію вибору логістичної системи, орієнтуючись на характер «конфлікту витрат», таких як:

- зменшення витрат запасів і збільшення транспортних витрат;
- зменшення витрат запасів та вибір типу транспорту;
- зменшення витрат запасів та збільшення витрат організації масового виробництва;
- збільшення витрат закупівлі партій матеріалів (підсистема заготівельної логістики) та зменшення транспортних витрат;
- збільшення величини «спекулятивного запасу» (зверх нормативний, сезонний) як гарантії, як страхування від негативного впливу (росту цін на матеріали, збільшення тарифів, зменшення і невиконання замовлень на матеріали та відвантаження готової продукції споживачу);
- зменшення витрат на застосування продукції і збільшення витрат з метою уникнення пошкоджень, крадіжок.

Чітке розуміння змісту таких «конфліктних» ситуацій дає змогу керівництву підприємства вибрати відповідну тактику та стратегію здійснення логістичного процесу. Від цього залежить рівень підвищення ефективності виробництва.

Такий підхід до оцінки рівня витрат та виграшу є ключовим для оцінки економічної ефективності вибраної системи рішень, тобто вибраної системи логістики.

Вибір системи логістики передбачає необхідність визначення і використання комплексу показників, які можуть характеризувати рівень ефективності її. При цьому, чим більший результат всієї системи управління (прибутку) при зменшенні витрат підсистеми, тим вища її ефективність.

Зведеним показником (критерієм) ефективності може бути показник, що характеризує величину прибутку на одиницю логістичних витрат.

В загальному виді зведений показник ефективності (*КЛЕФ*) може розглядатися як похідна співставлення ефекту та витрат:

$$K_{Л}^{ЕФ} = \frac{\sum_{1}^{n} П}{\sum_{1}^{m} B_{Л}} \rightarrow max$$

За умови: $\sum_{I=1}^{n} a = \sum_{i=1}^{n} b$,

де

КЛ ЕФ– інтегральний коефіцієнт ефективності логістичної системи;

$\sum_{1}^{n} П$ – прибуток від реалізації *n*-видів продукції;

$\sum_{1}^{m} В_{Л}$ – логістичні витрати по *m*-складовим;

$\sum_{i=1}^{n} a$ – величина поставок по *n*-видам продукції (пропозиція);

$\sum_{i=1}^{n} b$ – величина замовлень по *n*-видам продукції (попит).

$$\sum_{1}^{m} В_{Л} = ВТР + ВЗБ + ВПРИБ,$$

де

ВТР – витрати транспортні;

ВЗБ - витрати на зберігання матеріалів;

ВПРИБ – втрати прибутку внаслідок невикористаних можливостей виготовлення та реалізації продукції з причин наявності запасу матеріалів.

Транспортні витрати визначаються з врахуванням вартості однієї поставки, їх кількості, а також витрат на втрурішньовиробничі переміщерння матеріалів, напівфабрикатів.

Витрати на зберігання розраховуються, приймаючи до уваги розмір запасів та питоме значення витрат облікової одиниці.

Втрати прибутку визначаються з врахуванням рентабельності продукції та вартості матеріалів в запасах.

Разом з тим, інтегральний показник може бути і як оціночний, що використовується як критерій вибору її організаційної форми логістичної системи.

Список використаних джерел:

1. *Аникин Б.А. и др. Логистика: учебник – М.: «ИНФРА-М», 2008.*
2. *Васильківський М. та ін. Економіка логістичних систем. – Львів, «Львівська політехніка», 2008.*
3. *Крикавський Є. Логістика для економістів. Підручник. - Львів: «Львівська політехніка», 2009.*
4. *Окландер М.А., Хромов О.П. Промислова логістика, - К.: Центр навчальної літератури, 2004.*
5. *Неруш Ю.М. Логистика: учебник. – М.: Издательство «Проспект», 2008.*
6. *Логутова Т. Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т. Г. Логутова , Д. І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property: збірник наукових праць / ПДТУ. - Маріуполь, 2011. - Т. 2. - С. 204-207.*

УДК 339.137.2

БОНДАРЕЦЬ В.В., *аспірант*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання більшість українських підприємств, в тому числі й молокопереробних, працюючи в нестабільному економічному і суспільно-політичному середовищі, переживають глибокий спад виробництва і знаходяться або в критичному стані або в стані банкрутства. Тому економічна безпека підприємства здатна зіграти виняткову роль у його подальший діяльності.

Азоєв Г.Л. під конкуренцією розуміє суперництво на якому-небудь поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавлених в однаковій меті [1].

Юданов А.Ю. затверджує, що ринкова конкуренція – боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на доступних сегментах ринку [2].

Фатхудинов Р.А. Конкуренція – процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб'єктів і об'єктів керування, суспільства в цілому, [3].

Розрізняють такі методи конкуренції:

• на основі критерію підвищення якості товару (нецінова);
• на основі критерію підвищення якості сервісу товару;
• на основі зниження ціни (цінова);
• на основі зниження експлуатаційних витрат у споживача товару;
• на основі використання всіх конкурентних переваг об'єкта або суб'єкта (інтегральна).

Ринок – умовне місце купівлі-продажу конкретного виду товару, що здійснюється у визначених по інтенсивності умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил.

Фактори, що впливають на конкурентну боротьбу:

1. розмір ринку – чим більше, тим сильніше конкуренти;
2. темп росту ринку – швидкий ріст полегшує проникнення на ринок;
3. потужності – зайві потужності приводять до падіння цін;
4. перешкоди для входу або виходу з ринку – бар'єри захищають позицію фірми, їхня відсутність робить ринки уразливими для проникнення туди неконкурентоспроможних новачків;
5. ціна;
6. рівень стандартизації товарів – покупці мають перевагу, тому що їм легко переключитися з одного товару на інший;
7. мобільні технологічні модулі;

8. вимоги до розмірів необхідних капітальних вкладень – тверді вимоги підвищують ризик, створюють додаткові бар'єри входу – виходу;
9. вертикальна інтеграція підвищує вимоги до розмірів капіталу, приводить до сильних розходжень у конкурентоспроможності і витратах на виробництво інтегрованих, частково інтегрованих і неінтегрованих фірм;
10. економія в масштабі – збільшує частку ринку, необхідну для досягнення конкурентоспроможності товару;
11. швидке відновлення асортименту продукції, що випускається.

Конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку, або до конкретної групи споживачів, формованої по відповідних ознаках стратегічної сегментації ринку. Якщо не зазначений ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що даний об'єкт у конкретний час є кращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вище конкурентоспроможність країни, тим вище життєвий рівень у цій країні.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від ряду таких чинників, як:

• конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках;
• вид виробленого товару;
• місткість ринку (кількість щорічних продажів);
• легкість доступу на ринок;
• однорідність ринку;
• конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на даному ринку;
• конкурентоспроможності галузі;
• можливість технічних нововведень у галузі;
• конкурентоспроможність регіону і країни.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динамікові його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Конкурентоспроможні компанії повинні виробляти і пропонувати ринкові товари, що задовольняють нестаток їх цільових споживачів. У противному випадку підприємства не можуть одержувати доходи, а виходить, бути конкурентоспроможним. Для того щоб задовольнити нестаток споживачів краще, ніж конкуренти, підприємства повинні скорочувати виробничий цикл і витрати, поліпшувати якість продуктів і послуг, зміцнювати співвідношення з постачальниками і споживачами, удосконалювати свої організаційні системи, щоб відповідна реакція на зміну споживчих смаків переваг була як можна швидкою. Інакше кажучи, для досягнення конкурентоспроможності підприємство повинне створювати і розвивати свої конкурентні переваги, що дозволять щонайкраще використовувати фінансові ресурси умовах макросередовища. Отже, при вимірі конкурентоспроможності повинні враховуватися такі моменти: адаптивність організації до змін навколишнього

середовища, конкурентні переваги в рамках комплекс маркетингу і результати діяльності.

Адаптивність підприємства відбиває здатність підприємства пристосуватися до змін навколишнього середовища . Це означає використання ряду адаптаційних мір у рамках усіх складових частин комплексу маркетингу.

Конкурентні переваги показують, у яких областях (у даному випадку в рамках комплексу маркетингу) підприємство досягло більш високих результатів, чим конкуренти. Конкурентні переваги дозволяють правильно виробити стратегію позіціонування товарів і послуг на ринку, вибравши цільові ринкові сегменти і сконцентрувати там фінансові ресурси підприємства. Для виміру конкурентних переваг українських підприємств використовують наступні елементи:

- конкурентне ціноутворення;
- переваги у витратах виробництва;
- якість продукту/послуг;
- дизайн продукту;
- упаковка;
- експлуатаційні характеристики продукту;
- післяпродажне обслуговування;
- швидкість реакції на запити споживача;
- імідж компанії/товарної марки;
- пропонований асортимент продукції;
- чистий доход на одного зайнятого;
- чисельність зайнятих;
- кількість основних конкурентів
- контакти з постачальниками;
- широта розподільної мережі;
- реклама;
- інші складові частини комплексу стимулювання збуту;
- техніка особистих продажів;
- система маркетингової інформації;
- маркетингові дослідження.

Отже, конкурентоспроможність підприємства є одним із пріоритетних факторів, що впливають на економічну безпеку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

2. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Гном-Пресс, 1998.

3. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА - М. - 2000.-312 с.

УДК 657.6:658.012.8

***БУТРІМАС Л.С.**, магістрант*
***ШУЛЬГА В.М.,** к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан економіки в Україні, а також вплив світової фінансової кризи, поставили під загрозу існування багатьох підприємств. Лише ті підприємства, які завчасно подбали про проведення високоякісного аудиту економічної безпеки змогли закріпити за собою місця на ринку та продовжити своє існування в кризових умовах. З цього випливає, що захищеність підприємств, їх науково-технічного, технологічного, виробничого й кадрового потенціалу від активних або пасивних економічних загроз, безпосередньо залежить від політики, яку проводить саме підприємство. Підприємство повинне володіти знаннями, щодо своєї готовності протистояти і показати свою здатність до конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Мета статті – обґрунтувати необхідність проведення внутрішнього аудиту для забезпечення економічної безпеки підприємства. Для досягнення мети поставлено такі завдання: ознайомитись з поняттям внутрішнього аудиту та визначити послідовність його проведення; визначити значення аудиту економічної безпеки; охарактеризувати цілі аудиту та формування аудиторських висновків як засоби оцінки фінансового стану та рівня економічної безпеки підприємства.

Вивчаючи наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, що розглядали проблеми економічної безпеки, дійшли висновку, що економічна безпека підприємства – це стан збереження і ефективного використання наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства, захищеність його діяльності від негативного впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ, а також створення відповідних заходів що дозволяють передбачити можливі загрози й способи їх уникнення [1 с. 9-13; 2 с. 7-10]. Система безпеки підприємства повинна виконувати такі функції: прогнозування, виявлення, попередження, послаблення небезпек та загроз; забезпечення захищеності діяльності підприємства та його персоналу, збереження його майна; створення сприятливого конкурентного середовища; ліквідація наслідків нанесеної шкоди тощо. Рівень економічної безпеки підприємства можна оцінити за трьома показниками: рівень економічної незалежності; ефективне функціонування; здатність до подальшого розвитку.

Використання внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства дає можливість забезпечити та збільшити рівень достовірності бухгалтерської та фінансової інформації підприємства, а також здійснювати оперативний контроль виробничо-господарської діяльності. Перевагами внутрішнього аудиту є його системність та безперервність, що забезпечує успішне функціонування підприємства.

Контроль є однією з найважливіших функцій управління. До основних форм економічного контролю можна віднести: ревізію, спеціальну перевірку, слідство, службове розслідування, контроль, експертизу, аудит. Аудит в свою чергу буває зовнішнім та внутрішнім. Під поняттям внутрішнього аудиту розуміють – організовану на підприємстві в інтересах його власників і регламентована його внутрішнім документом систему контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку і надійністю функціонування системи внутрішнього контролю. Згідно Міжнародних стандартів, внутрішній контроль – це процес, розроблений, запроваджений тими, кого наділено найвищим повноваженням, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення впевненості щодо досягнення впевненості суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотримання застосованих законів і нормативних актів [4, с.14].

Основна мета внутрішнього аудиту: (1) удосконалення організації та управління виробництвом, а також виявлення й мобілізація резервів його зростання; (2) вдосконалення діяльності підприємства; (3) запобігання втратам ресурсів і здійснення необхідних внутрішніх змін підприємства; (4) задоволення потреб органів управління та надання їм контрольної інформації з різних питань; (5) підвищення ефективності управлінського апарату та його ефективне функціонування. Сутність внутрішнього аудиту проявляється у його функціях: координаційній, контрольній, аналітичній, інформаційній, захисній, консультативній.

Завдяки проведенню внутрішнього аудиту економічної безпеки можна оцінити фінансово-економічний стан підприємства, наявність резервів підвищення прибутковості, відповідність поточної фінансової оцінки та його реальний стан, рівень захищеності від недобросовісної конкуренції тощо. На підприємствах де ефективно функціонує служба внутрішнього контролю значно вищий рівень організації бухгалтерської служби та достовірність звітності.

Для проведення аудиту внутрішньої безпеки підприємства пропонуємо застосовувати таку послідовність дій: (1) підготовка до проведення внутрішнього аудиту (формування аудиторської служби, вибір об'єкта аудиту (підприємство, його підрозділ або окремий відділ), формування програми та плану аудиторської перевірки із зазначенням термінів); (2) проведення внутрішнього аудиту (загальний аналіз стану економічної безпеки об'єкта аудиту, збір та перевірка статистичних даних і результатів визначення рівня небезпек та загроз внутрішнього та зовнішнього середовищ, оцінювання результатів перевірок, складання звітів та робочих документів аудитора стосовно результатів проведених перевірок); (3) завершення внутрішнього аудиту економічної безпеки підприємства (формування аудиторського висновку та рекомендацій щодо покращення стану та усунення недоліків для забезпечення ефективної економічної безпеки на підприємстві).

Результатом проведення внутрішнього аудиту економічної безпеки є відповідність законодавчо встановленим вимогам щодо конкретного об'єкту

захисту. Але, на превеликий жаль, економічна безпека підприємства недостатньо контролюється державою. В Україні основною нормативно-правовою базою регулювання економічної безпеки є Конституція та ст. 19 Господарського кодексу України. Тож, відсутність законодавчої бази та державного регулювання негативно впливає на рівень економічної безпеки підприємства.

По закінченню перевірки аудитор складає два підсумкових документа: аудиторський висновок (позитивний, умовно-позитивний або негативний) та звіт про результати проведеної перевірки. У висновку аудитор описує виконання аудиторських процедур та, на основі достатніх та відповідних аудиторських доказах і результатах перевірок, формулює своє професійне судження щодо ефективності внутрішнього контролю та стану економічної безпеки на підприємстві, або надає рекомендації щодо його покращення [3, с. 311-313].

На основі представленого матеріалу, стверджуємо, що використання на підприємстві внутрішнього аудиту сприятиме підвищенню ефективності організації системи економічної безпеки підприємства, а також надасть можливість знизити рівень невизначеності в ринковому середовищі та посилить конкурентоспроможність підприємства. Отже, аудит безпеки є дієвим інструментом оцінювання безпеки та управління ризиками.

Список використаних джерел:

1. *Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с. ISBN 978-966-397-101-2;*
2. *Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський – К: ЦУЛ, 2009. – 256 с. – ISBN 978-966-364-830-9;*
3. *Немченко В. В. Аудит. (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту). / За ред. проф. Немченко В. В., Редько О. Ю., Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с. ISBN 978-611-01-0279-7;*
4. *Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України. Українська версія міжнародного стандарту контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Київ: 2010. – 29 с. ISBN 978-966-651-844-3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf*

УДК 657.6:336

***ГРЕЧАН А.П.**, д.е.н., професор*
***КУЗНЕЦОВА А.І.**, аспірант*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Посилення економічної безпеки функціонування підприємств різних організаційно-правових форм в сучасних умовах господарювання набуває великого значення. Це вимагає зміни підходів і методів управління, зокрема, організації власної системи безпеки. Створення такої системи потребує врахування: стану навколишнього середовища; наявних конкурентних переваг,

в тому числі компетентності персоналу; рівня розвитку й структури виробничого потенціалу та ефективності його використання; виробничих зв’язків і виробничої дисципліни.

Для збереження поточної і довгострокової захищеності перед підприємством постає проблема управління процесом формування власних ресурсів з внутрішніх і з зовнішніх джерел фінансування [1; с.254]. при цьому основним завданням підприємства є забезпечення контролю за процесом надходження та раціональним використанням ресурсів.

Забезпечення економічної стабільності є актуальним для більшості українських підприємств. З цією метою на багатьох підприємствах створюється служба внутрішнього аудиту з орієнтацією на економічну безпеку підприємства (СЕБ). До її функцій входять такі завдання як аналіз, контроль, моніторинг, координація дій різних підрозділів, прогнозування стабільного розвитку на перспективу.

На вітчизняних підприємствах можливі два варіанти організації відділу внутрішнього аудиту залежно від типу загальної організаційної структури:

1) організаційна структура за сегментами, яка передбачає формування в кожному сегменті відділу внутрішнього аудиту. Крім того, на кожному підприємстві, що входить до складу сегменту, створюється відділ внутрішнього аудиту. Очолює та координує роботу всіх служб внутрішнього аудиту головний внутрішній аудитор. Така складна структура відділу виправдовує себе лише на великих підприємствах, коли до складу дивізіонів входить кілька підприємств, об'єднаних за певними однорідними ознаками.

Однак може бути достатнім створення відділу внутрішнього аудиту в межах дивізіонів. Такий варіант доцільний, коли дивізіони формуються за продуктовим принципом, що передбачає виробництво подібних продуктів (товарів, послуг), коли технологічний цикл, облікові принципи, системи документообігу подібні або однакові. Крім того, організація відділу внутрішнього аудиту за таким принципом можлива, якщо:

а) недоцільно з організаційної та витратної точок зору формувати службу внутрішнього аудиту на кожному підприємстві дивізіону;

б) відділ внутрішнього аудиту формується із спеціалістів відповідного профілю, які орієнтовані на дослідження процесів, операцій на підприємствах цього дивізіону, добре обізнані в принципах, методах їх роботи;

2) командний варіант (метод) організації служби внутрішнього аудиту. Він є доцільним за умови нескладної організаційної структури. При цьому до складу служби внутрішнього аудиту входять спеціалісти різних напрямів з підпорядкуванням головному внутрішньому аудитору (керівнику служби), який, в свою чергу, підзвітний служби економічної безпеки і керівнику підприємства.

Керівник служби внутрішнього аудиту повинен раціонально організувати роботу: визначити внутрішню структуру, розподілити обов'язки між співробітниками служби, встановити підзвітність і вирішити організаційно-методичні питання. Кількість і професійний склад спеціалістів відділу внутрішнього аудиту формують залежно від напрямів діяльності, його функцій

та цільових завдань.

Кінцевий результат діяльності підприємства залежить від впливу сукупності мінливих факторів мікро- і макроекономічного характеру, який важко нейтралізується і не залежить від людського фактора. Виникає потреба в пошуку дієвих способів здійснення контролю за діяльністю підприємства, які мінімізують ризики. Водночас, доцільно враховувати суб'єктивні причини, які залежать від працівників підприємства (кваліфікація працівника, схильність до шахрайства), що сприяють нераціональному підходу до управління підприємством [1; с.263] .

Неефективне, нецільове або кардинально неправильне використання джерел фінансування проектів, програм підприємства не може забезпечити достатньо високий рівень захищеності.

Використання внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки підприємства дозволить забезпечити та збільшити рівень точності бухгалтерської і фінансової інформації, а також здійснювати оперативний контроль за виробничо-господарською діяльністю. Результати використання внутрішнього аудиту економічної безпеки підприємства є винятково внутрішнім інструментом управління.

Середовище функціонування підприємства потребує від керівництва постійного удосконалення технології обґрунтування і ухвалення управлінських рішень щодо прийнятного рівня економічної безпеки. Для своєчасного прийняття управлінських рішень важливим є виявлення факторів, що обумовлюють ідентифікацію загроз економічній безпеці підприємства. Цьому сприяє проведення внутрішнього аудиту ефективності, основним завданням якого є контроль за внутрішніми загрозами: 1) навмисна та ненавмисна діяльність або бездіяльність співробітників підприємства з нанесенням економічних збитків, що суперечать його інтересам; 2) розголошення конфіденційної інформації і відомостей комерційної таємниці; 3) дії або бездіяльність щодо втрати ділового іміджу підприємства; 4) проблеми у співпраці з реальними та потенційними партнерами; 5) конфлікти з стейкхолдерами; 6) виробничі ситуації, що призводить до травматизму та загибелі працівників. Основним недоліком запропонованої класифікації факторів загроз економічної безпеки є обмеженість бачення, що призводить до виключно фізичного сприйняття захисту підприємства [2].

Забезпечення економічної безпеки промислових підприємств пов'язано із створення певного запасу міцності, який дозволяє ефективно функціонувати та мати достатньо тверді позиції на ринку. Для багатьох промислових підприємств суттєвим недоліком їх діяльності є відсутність довгострокової стратегії розвитку, небажання керівників приймати відповідальні рішення з реорганізації та реструктуризації. В управлінні підприємством основна увага приділяється вирішенню тактичних завдань без належного врахування стратегічних цілей розвитку. Виникає необхідність в розробці стратегії сталого розвитку підприємств на основі впровадження інновацій, або інноваційної стратегії, як найбільш прогресивної з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємства [1; с.305] .

Економічна безпека підприємства є системою, що представляє собою сукупність структурних елементів, кожен із яких має власний зміст, критерії та засоби забезпечення. Розробка та реалізація комплексу заходів спрямовується на досягнення високого рівня економічної безпеки підприємства. Але єдиного підходу до виокремлення основних складових цієї економічної категорії немає.

Отже, ринкова система господарювання орієнтує підприємства на пошук найбільш ефективних засобів вирішення проблем поставок, виробництва, випуску та реалізації продукції та послуг. Адаптація до нових умов, швидке реагування на зміни попиту сприяють організації системи управління підприємством, яка включає планування, організацію і контроль руху матеріальних і нематеріальних цінностей.

Використання внутрішнього аудиту в діяльності підприємства дозволяє підвищити ефективність організації системи економічної безпеки підприємства. Також це дає змогу зменшити рівень невизначеності в ринковому середовищі та загальну ризикованості бізнесу. Посилюється роль внутрішнього аудиту в системі економічної безпеки, оскільки він є профілактичним заходом.

Список використаних джерел:

1. Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційної безпеки національної економіки України: Монографія / за ред. чл.-кор. НАПН України, д.е.н., проф. І.М. Грищенка, д.е.н., проф. В.М. Узунова; д.е.н., проф. Денисенко М.П., 2013. – 464с.

2. Ляной Г. Экономическая безопасность предприятия / Ляной Г. // Журнал «Best of security» №7 (июль, 2006). – Информационно-аналитический портал о безопасности [Електронний ресурс] // Режим доступу: http:bos.dn.ua/view_article.php?id_ article=27.

3. Журавлева Д.Г. Внутрішній аудит: необхідність впровадження в сучасних умовах / Д.Г. Журавлева // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Майбутнє – аудит". – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2008. – С. 270–271.

УДК 658.1:330.13

***ДІДЕНКО Ю.А.**, магістрант*
***САМОФАЛОВ П.П.**, к.е.н., доц.*
Київський національний університет технологій та дизайну

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАПОБІГАННЯ ЕКОНОМІЧНІЙ НЕБЕЗПЕЦІ СУБЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сутність поняття «економічна безпека» можна розглядати в розрізі багатьох аспектів, серед яких головне місце посідає збереження стійкості функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Економічну безпеку суб'єкту господарювання визначають як комплексну систему забезпечення і захисту його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, створювану і регульовану шляхом здійснення комплексу антикризових заходів, спрямованих на підтримку стійкості функціонування і можливості розвитку підприємства як незалежного господарюючого суб'єкта.

У зв'язку з погіршенням ефективності діяльності підприємств, уповільнення ділової активності в реальному секторі економіки України постає потреба в антикризовому регулюванні.

До комплексу антикризових заходів можна віднести такі:

1) посилення науково-теоретичного розвитку облікових процесів, звітності та інших складових бухгалтерського обліку, як основи попередження економічних криз. Висвітлена пропозиція актуальна через те, що бухгалтерський облік є важливим соціально-економічним інститутом, який не тільки забезпечує управління на всіх рівнях (від суб'єкта господарювання до держави), але й здатен сигналізувати про економічні кризи та знаходити шляхи виходу з них. [2] Необхідно зазначити важливу роль бухгалтера в процесі антикризового регулювання. По-перше, саме бухгалтерські дані є основою для проведення аналізу фінансового стану підприємства, визначення рівня загрози банкрутства та, як результат, розробки антикризових заходів. По-друге, завданням бухгалтера є адаптація облікової політики до визначених змін. Також необхідно переосмислити структуру, порядок формування і змін у власному капіталі, враховувати при оцінці майна підприємства його справедливу вартість (гудвіл). Провести переоцінку тих основних засобів, залишкова вартість яких суттєво відрізняється від справедливої [1];

2) виявлення економічних небезпек та джерел їх походження шляхом проведення економічного аналізу.

Оперативний аналіз дозволяє представити оцінку відхилень від тактичних та стратегічних цілей, забезпечити раціональне використання ресурсів та охарактеризувати додаткові конкурентні переваги. На основі оперативного аналізу розробляються управлінські рішення щодо оптимізації як швидкозмінних та регулярно повторюваних господарських операцій, так і операцій ситуаційного характеру. Стратегічний аналіз дозволяє дослідити зовнішнє середовище підприємства, що надає можливість побудувати і сформулювати стратегію розвитку та втілити її в життя. [3]

Перевагу в системі антикризового регулювання слід надати ретроспективному фінансовому аналізу, до якого належать: оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства, аналіз фінансової стійкості, оцінка ділової активності та аналіз рентабельності підприємства. Значущість фінансового аналізу обумовлена тим, що на основі зазначених показників виявляються джерела кризового стану підприємства;

3) аналіз можливості банкрутства з метою оцінки фінансового стану та діагностики банкрутства підприємств. Науковцями розроблено велику кількість дискримінантних багатофакторних моделей, зокрема, Альтмана для США, Тоффлера і Тішоу для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової та Бєлікова для Росії, Терещенка для України, модель Романа Ліса для оцінки фінансового стану, двохфакторна модель оцінки імовірності банкрутства, оцінка фінансового стану по показниках У. Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану (рейтингове число), модель Фулмера, модель Спрингейта. В основі цих моделей покладена класифікація підприємств за ймовірністю банкрутства з використанням багатьох факторів впливу. Модель багатофакторного дискримінантного аналізу Терещенка є найбільш актуальною для українських підприємств. Ця модель побудована за результатами емпіричних досліджень понад тисячі вітчизняних підприємств різних галузей та

видів діяльності. За різними видами економічної діяльності закріплено відповідні інтервали, за якими визначається зона фінансового стану підприємства;

4) розробка антикризових заходів (якщо аналіз банкрутства показав, що підприємство перебуває в зоні фінансової кризи).

Розглянуті аспекти стосуються безпосередньо антикризового регулювання суб'єктів господарювання. Якщо ж тенденція щодо банкрутства буде й надалі зростати – проблема досягне масштабу країни, а згодом і світового масштабу. Тому постає потреба у виокремленні такої ланки антикризового регулювання як державна підтримка суб'єктів господарювання.

До заходів державної підтримки та стимулювання підприємницьких структур можна віднести перш за все вдосконалення існуючих та прийняття нових законопроектів, наприклад, Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», в якому б обґрунтовувались пільгові пропозиції та умови їх отримання за певними видами діяльності.

Сучасний період соціально-економічного розвитку України характеризується істотним зменшенням можливостей фінансування розвитку підприємств за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, що зумовлене рядом чинників. По-перше, обмеженістю власного капіталу, по-друге - обмеженістю прибутку, який залишається в розпорядженні підприємств. Так, за підсумками господарювання у 2011 році частка промислових підприємств, котрі зазнали збитків, у їхній загальній кількості становила 40,8%. Свідченням обмеженості власних ресурсів суб'єктів господарювання, що могли б спрямовуватися на розвиток, є також низька рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємств. Рентабельність операційної діяльності підприємств у 2011 році становила 5,8%.[5]

Зважаючи на теперішній стан фінансового забезпечення функціонування й розвитку підприємств реального сектору національної економіки, існує об'єктивна потреба в удосконаленні державної політики. Це забезпечить розширення фінансування розвитку підприємств за рахунок фінансово-кредитного сектору шляхом поліпшення структури кредитів, що надаються комерційними банками підприємствам. Це досягатиметься через впровадження пільгових умов для комерційних банків, які кредитують інноваційно-інвестиційні проекти підприємств.[4]

Належний рівень фінансового забезпечення промислових підприємств відіграє помітну роль у системі безпеки національної економіки: завдяки йому можливе реальне економічне зростання, зміцнення фінансового потенціалу, наповнення бюджетів за рахунок сплати податку на прибуток та вчасного погашення заборгованостей за іншими податками та зобов'язаннями, розвиток фінансових відносин на міжнародному рівні.

В ході дослідження виокремлено наступні засоби антикризового регулювання: удосконаленні бухгалтерського обліку та економічного аналізу на підприємстві, а також оперативного реагування на негативні відхилення як за фінансовими показниками, так і за моделями аналізу банкрутства з метою досягнення належного рівня безпеки суб'єктів основних видів економічної

діяльності та нівелювання фінансово-економічних ризиків. Особливо важливим є зміцнення фінансової безпеки економічних суб'єктів реального сектору, що сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємств, формуванню ними резервних і страхових фондів, розвиткові фінансово-кредитного сектору.

Список використаних джерел:

1. Гадзевич О.І. Обліково-аналітична робота підприємств в умовах фінансової кризи / О.І. Гадзевич // Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності у сучасних умовах глобалізацій них процесів у світовій економіці: Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції: Ужгород, 26-28 квітня 2010 р. / М-во освіти і науки України, Ужгородський національний університет; відповід. Ред.. Й.Я. Даньків. – Ужгород: УжНу, 2010. - С. 56 – 58

2. Гайдуцький П.І. Роль бухгалтерського обліку в попередженні економічних криз / П.І. Гайдуцький // Економіка України. – 2012. - №12. – С. 72-82

3. Пацула О.І. Напрями економічного аналізу в системі управління економічною безпекою підприємства / О.І. Пацула // Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності у сучасних умовах глобалізацій них процесів у світовій економіці [Текст]: Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції: Ужгород, 26-28 квітня 2010 р. / М-во освіти і науки України, Ужгородський національний університет; відповід. Ред.. Й.Я. Даньків. – Ужгород: УжНу, 2010. - С. 220-222

4. Юрків Н.Я. Фінансування підприємств реального сектору економіки: шляхи вдосконалення / Н.Я. Юрків // Фінанси України . – 2012. - №7. – С. 118-127

5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

УДК 657.421:658.012.8

***ДИТИНА М.М.** , магістрант*
***БОНДАРЕНКО О.С.** к.е.н., доцент,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Бухгалтерська інформація є основною складовою економічної та інформаційної безпеки підприємства. Для забезпечення економічної безпеки важливу роль відіграє удосконалення організації бухгалтерського обліку. Тобто організація бухгалтерського обліку на підприємстві є досить важливим і зваженим заходом, оскільки від нього в подальшому буде залежати ефективне функціонування підприємства та його безпека [1].

Не зважаючи на це, останніми роками спостерігаються постійні спроби визначити сутність поняття «організація», сформулювати основні його характеристики. Найбільш доречним є визначення, за яким організація бухгалтерського обліку є науково обґрунтованою сукупністю умов, при яких найбільш економно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої інформації про показники фінансової звітності. Дане визначення сформоване колективом авторів під керівництвом Бутинця Ф.Ф. [5]. Такий підхід свідчить про те, що організація бухгалтерського обліку є основою функціонування інформаційної системи підприємства. Дана підсистема буде функціонувати,

якщо будуть дотримуватися принципи організації бухгалтерського обліку. Це такі як:

1) обачність – передбачає застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

2) повне висвітлення — вимагає, щоб фінансова звітність містила всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, які приймаються на її основі;

3) автономність — передбачає, що кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

4) безперервність діяльності — за ним оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи із припущення, що його діяльність буде тривати далі;

5) історична (фактична) собівартість — за ним пріоритетною є оцінка активів підприємства виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

6) періодичність – передбачає можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності

7) єдиний грошовий вимірник — передбачає вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці [6].

Однак в умовах жорсткої конкуренції, коли недобросовісна конкуренція поширюється поняття безпеки актуально використовувати на всіх рівнях діяльності підприємства. У зв'язку з цим, доречним є залучення до складу принципів організації бухгалтерського обліку принципу безпеки, який би мав на меті захист важливої облікової інформації, шляхом встановлення обмеження користувачів, віднесення її до інформації конфіденційного типу та запровадження обмежень при роботі з нею. Однак безпека підприємства розглядається нерозривно від її економічних показників або економічної сутності. Тобто більшість авторів значну увагу приділяють економічній безпеці, а не просто безпеці підприємства. Зміст поняття економічної безпеки підприємства включає систему заходів, що забезпечують конкурентоспроможність та економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню добробуту працівника. Про що свідчать визначення різних авторів, які узагальнено в табл. 1.

Таким чином, розглянувши думки авторів щодо поняття економічна безпека підприємства можна зробити висновок про те, що вона залежить від стану та ефективного використання його ресурсів, від внутрішніх та зовнішніх факторів, які тією чи іншою мірою впливають на підприємство. Суть економічної безпеки полягає у забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні потреби.

Слід виділити підходи до економічної безпеки підприємства з позиції окремого аспекту його діяльності. Так, висловлюється думка про те, що

найважливіший напрям формування системи економічної безпеки, зокрема і підприємства – це створення дієвого механізму безпеки, яким є бухгалтерський облік [2].

Таблиця 1

Визначення поняття « економічна безпека підприємства»

Автори	Визначення
Капустін Н. [5]	Економічна безпека підприємства – це кількісна та якісна характеристика економічних властивостей системи з точки зору її здатності до самовиживання та розвитку в умовах дестабілізуючої дії непередбачуваних та важкопрогнозованих зовнішніх та внутрішніх факторів
Азарова А.О., Гаврилова О.В. [2]	Економічна безпека підприємства – система заходів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівника
Забродський В. [4]	Економічна безпека підприємства – це кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, що відображає здатність "самовиживання" і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної загрози; економічна безпека фірми визначається як сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів, забезпечення економічних інтересів
Олейніков Е.А. [7]	Економічна безпека підприємства – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому

Обґрунтовується це тим, що бухгалтерський облік є однією з основних функцій управління, спрямованою на забезпечення економічної безпеки підприємства, і саме бухгалтерський облік виключає можливість прямих розкрадань без встановлених законом наслідків, створює інформаційні умови для здійснення контролю за доцільністю і законністю використання ресурсів в поточному і наступному режимах, сприяє запобіганню реалізації загроз, які зменшують економічну стійкість підприємств [5].

Отже, на формування економічної безпеки підприємства впливає організація бухгалтерського обліку, а саме на скільки ефективно фахівці з бухгалтерського обліку визначають достовірність і правильність показників господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1.Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б., економічні умови формування фінансової складової економічної безпеки //актуальні проблеми економіки. – 2009.

2. Гнилицька Л. Проблеми та шляхи вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / Л.Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 10. – С. 22-30.

3. Дарнопих, Г. Сучасні проблеми економічної безпеки України [Текст] / Г. Дарнопих // Вісник Академії правових наук України. – 2009. – № 1. – С. 142.

3.Забродский, В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы [Текст] / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2009. – № 15–16. – С. 35–37.

4. Ковалев, В. В. Организация бухгалтерского учета на совместных предприятиях [Текст] / В. В. Ковалев, Е. Н. Евстигнеев, В. Я. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 160 с.
5. Малюга, Н. М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н. М. Малюга ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2010. – 476 с.
5."Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф. Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. -Житомир: ПП "Рута", 2009. -912 с.
6. Турило А.М. Економічна безпека підприємства :[монографія] / Турило А.М., Новак С.Б., Капітула С.В., - Кривий ріг: Видавничий дім, 2009.

УДК 656.13

***ДУДЧЕНКО Н.В.**, викладач,*
Черкаський державний технологічний університет
***МІХНО С.П.**, к.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Світова практика свідчить про багатоманітність форм державного регулювання банківської діяльності. Проте при деякій специфіці таких форм можна в цілому виділити ті, що мають спільні риси: прийняття актів законодавства з питань діяльності банківських установ в цілому та здійснення ними окремих видів діяльності; особливостей ліцензування їх діяльності, виконання нормативів тощо.

До функцій державного регулювання можна віднести такі: створення системи захисту прав вкладників і контролю за дотриманням цих прав банківськими установами; контроль за достовірністю інформації, що надається споживачам послуг (клієнтам) та контролюючим органам; видання спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення окремих видів діяльності та забезпечення контролю за такою діяльністю; заборону та припинення на певний термін права здійснювати окремий вид діяльності у разі відсутності спеціального дозволу (ліцензії) на цю діяльність і притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством.

Державне регулювання банківської діяльності та контроль за її учасниками здійснюють в межах своїх повноважень Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет, Фонд державного майна та інші.

Основним органом спеціальної компетенції є Національний банк України, основною функцією якого у відповідності з Конституцією України є забезпечення стабільності грошової одиниці України. На виконання своєї основної функції Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі, а також, у межах своїх повноважень сприяє стабільності банківської системи за умови, що це не перешкоджає досягненню головної цілі.

Національний банк України також виконує такі функції:

1) визначає та проводить грошово-кредитну політику;
2) монопольно здійснює емісію національної валюти України та організує її обіг;
3) виступає кредитором останньої інстанції для банків і організує систему рефінансування;
4) встановлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
5) організовує створення та методологічно забезпечує систему грошово-кредитної і банківської статистичної інформації та статистики платіжного балансу;
6) визначає систему, порядок і форми платежів, у тому числі між банками;
7) визначає напрями розвитку сучасних електронних банківських технологій, створює, координує та контролює створення електронних платіжних засобів, платіжних систем, автоматизації банківської діяльності та засобів захисту банківської інформації;
8) здійснює банківське регулювання та нагляд;
9) здійснює погодження статутів банків і змін до них, ліцензування банківської діяльності та операцій у передбачених законом випадках, веде Державний реєстр банків, Реєстр аудиторських фірм, які мають право на проведення аудиторських перевірок банків;
10) веде офіційний реєстр ідентифікаційних номерів емітентів платіжних карток внутрішньодержавних платіжних систем;
11) здійснює сертифікацію тимчасових адміністраторів і ліквідаторів банку;
12) складає платіжний баланс, здійснює його аналіз та прогнозування;
13) представляє інтереси України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків;
14) здійснює відповідно до визначених спеціальним законом повноважень валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій;
15) забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металами;
16) аналізує стан грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин;
17) організує інкасацію та перевезення банкнот і монет та інших цінностей, видає ліцензії на право інкасації та перевезення банкнот і монет та інших цінностей;
18) реалізує державну політику з питань захисту державних секретів у системі Національного банку;
19) бере участь у підготовці кадрів для банківської системи України;
20) визначає особливості функціонування банківської системи України в разі введення воєнного стану чи особливого періоду, здійснює мобілізаційну підготовку системи Національного банку;

21) носить у встановленому порядку пропозиції щодо законодавчого врегулювання питань, спрямованих на виконання функцій Національного банку України;
22) здійснює методологічне забезпечення з питань зберігання, захисту, використання та розкриття інформації, що становить банківську таємницю;
23) здійснює інші функції у фінансово-кредитній сфері в межах своєї компетенції, визначеної законом.

З метою реалізації своїх повноважень щодо регулювання та нагляду за банківськими установами, НБУ проводить перевірки виконання вимог законодавства про здійснення банківської діяльності та вживає відповідні заходи щодо ліквідації порушень, що безпосередньо впливають на стан економічної безпеки комерційних банків (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники державного регулювання системи економічної безпеки банківських установ

№ з/п	Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.02.2013
1.	Кількість банків за Реєстром	198	198	197	194	198	176	176
2.	Виключено з Державного реєстру банків за рік	1	7	6	6	0	26	0
3.	Кількість банків, що знаходиться у стадії ліквідації	19	13	14	18	21	22	23
4.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176*	175*
4.1	з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	53
4.1.1	у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	22
5.	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5	39,5**

Як правило, за недотримання вимог законодавства встановлено адміністративну і навіть кримінальну відповідальність. Так, у 2012 році до з Реєстру банківських установ було виключено 26 банків, діяльність яких несла загрозу як клієнтам, так і банківській системі в цілому.

Отже, Національний банк України здійснює ґрунтовне та послідовне регулювання діяльності банківських установ, що має суттєве значення у формуванні їх системи економічної безпеки.

УДК 658.012.8:339.137.2

***ЖЕЖЕЛЬ Д.О.**, магістрант*
***ДЕНИСЕНКО М.П.**, д.е.н., професор*
Київський національний університет технологій та дизайну

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ринкові відносини, що часто супроводжуються недобросовісною конкуренцією висунули оцінку конкурентоспроможності підприємства на одне із перших місць.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності та результативності діяльності підприємств диктують такі умови господарювання, що на пряму формують економічну безпеку підприємства і безпосередньо залежать від неї. Достатній рівень економічної безпеки є гарантією динамічного розвитку

підприємства, запорукою його стабільного функціонування та ефективного використання фінансово-виробничих ресурсів. Актуальність визначеного питання, наявність невирішених проблем та ступінь їх розв’язання підкреслюють значущість данного дослідження.

Важливо відзначити, що питання оцінки конкурентоспроможності широко досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями. Але лише окремі дослідники, такі як Р.А. Фатхутдінов, О.А. Панасюк, Л.В. Тарасьєва припускають зв'язок конкурентоспроможності та економічної безпеки, при чому, останні не визначають напрямки зв’язку зазначених категорій. Доцільно зауважити, що окремі науковці, а саме: Петрович Й.М., Ситник С.Й., Фокіна Н.П., Бокій В.І., Кракос Ю.Б., Серик Н.И. Глущенко С.В. та інші, що займаються проблемами економічної безпеки, вбачають зв'язок економічної безпеки з конкурентоспроможністю підприємства.

На сьогодні не існує єдиної думки щодо взаємозв’язку та взаємозалежності конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємства. Тому є актуальним розглянути можливість оцінки конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки.

Існують різні методи оцінки та аналізу конкурентного положення підприємства. Пропонується умовно поділити існуючі методи оцінки конкурентних позицій фірми, залежно від показників та змінних, що використовуються при аналізі, на три групи [1, с.75-81]:

1. Методи, що характеризують ринкові позиції підприємства: модель Бостонської консультативної групи (БКГ), модель М. Портера, метод «Мак-Кінзі», модель Shell/DPM, метод PIMS, модель Хофера/Шенделя.

2. Методи, що характеризують рівень менеджменту підприємства: метод LOTS, метод експертного оцінювання, метод картування стратегічних груп, ситуаційний аналіз (SWOT – аналіз).

3. Методи, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства: фінансово-економічний метод, маржинальний аналіз.

Важливо відзначити, що окремі науковці, що займаються питаннями оцінки конкурентоспроможності підприємства, наголошують, що економічна

безпека підприємства складається з декількох функціональних складових, при чому однією із найбільш вирішальних є конкурентоспроможність і конкурентоусталеность підприємства. Фатхутдінов Р.А. підкреслює, що за умов ринкових відносин конкурентоспроможність підприємства є головним фактором успіху в бізнесі і забезпеченні економічної безпеки [2, с.23].

Загроза економічній безпеці може виявлятись у вигляді втрати рівня його конкурентного статусу. Економічна безпека підприємства є універсальною категорією, яка віддзеркалює захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також спонукає менеджмент швидко реагувати і усувати різноваріантні загрози, які можуть вплинути на конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства та забезпечити її [3, с.493].

Економічна безпека підприємства є складовим елементом в структурі конкурентоспроможності підприємства.

Значна частина дослідників вважає, що економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватись до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Економічна безпека це комплексна система забезпечення та захисту економічних інтересів організації від зовнішніх та внутрішніх загроз, або захищеність фінансового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, ринкового, правового та екологічного ресурсного потенціалу підприємства від прямих та опосередкованих економічних загроз та небезпек та здатність відновлюватись та розвиватись [4, с.168]. Економічна безпека це такий стан, за яким нейтралізуються або зменшуються загрози інтересам та самому існуванню підприємства. Економічна безпека підприємництва – це стан нормальної і рентабельної діяльності підприємств різних видів та комплекс умов і заходів, що забезпечують її. Економічна безпека підприємства - стан захищеності його життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності [5, с.275], стан ефективного використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому [6, с.20]. Економічна безпека – це стан рівноваги підприємства, за якого воно стабільно функціонує і здійснює господарську діяльність [7, с.654]. Економічна безпека – стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.

Основні завдання, які вирішуються в контексті концепції економічної безпеки підприємств:

- ✓ забезпечення відповідності місії підприємства і стратегічного напряму діяльності системі його пріоритетних інтересів;
- ✓ визначення й оперативне коригування пріоритетів у діяльності підприємства і створення умов для їх реалізації;

- ✓ забезпечення відповідності обсягу продаж підприємства його ресурсному потенціалу й ємності ринку;
- ✓ забезпечення внутрішньої збалансованості в діяльності підприємства;
- ✓ забезпечення зацікавленості персоналу в ефективній діяльності підприємства;
- ✓ зниження ризиків у діяльності підприємств.

Систему заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно погоджувати з цілями діяльності підприємства і ресурсами, які є на конкретному підприємстві, місія підприємства, основні цілі і комплекс заходів із забезпечення рівня його економічної безпеки повинні мати вектори однакової направленості.

Аналіз існуючих підходів до економічної безпеки дав змогу виділити ряд функції, що підтверджують зв'язок окреслених категорій та доводять необхідність дослідження конкурентоспроможності підприємства через його економічну безпеку.

Так, з одного боку, конкурентоспроможність підприємства є фактором забезпечення економічної безпеки та її вирішальною функціональною складовою, з іншого економічна безпека впливає на конкурентний статус підприємства, є складовим елементом в структурі конкурентоспроможності підприємства, виконує функцію збереження конкурентних переваг, захищає від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, захищає діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища створює умови відновлюватись та розвиватись та ін.

Список використаних джерел:

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник.– Київ: Центр навчальної літератури, 2006. –384 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Учебное пособие. – М.: ИНФРА–М, 2000.– 312 с.

3. Економіка підприємства: Підручник /[Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / За загальною ред. Й. М. Петровича. – [2-ге вид.,виправл.] – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 580с.

4. Яременко О.Ф. Економічна безпека підприємства як фактор сталого розвитку // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2005.- №2.- С.167-169.

5. Мацибора В.І. Економіка підприємства: Навч. посібник. / Мацибора В.І., Збарський В.К., Маци бора Т.В. – К.:Каравела, 2008. – 312 с.

6. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. / Донець Л.І., Ващенко Н.В. – К.: Центр учбової літ-ри, 2008. -240 с.

7. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання 2008. – 679 с.

УДК 336.71

***ЗАЧОСОВА Н.В.**, к.е.н.*
Східноєвропейський університет
економіки і менеджменту

ОРГАНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

В умовах обмеженості фінансових ресурсів у вітчизняних суб'єктів господарювання фінансового сектору економіки України, управління їх економічною безпекою повинно здійснюватись із мінімальними матеріальними витратами. Для цього важливо ефективно організувати систему протидії зовнішнім та внутрішнім небезпекам і загрозам, та переорієнтувати грошові потоки від напрямку компенсації впливу ризиків на діяльність організації у напрямок фінансування превентивних заходів, здатних мінімізувати кількість випадків дії негативних чинників на функціонування і розвиток учасників вітчизняних ринків фінансових послуг та послабити їхсилу.

Організація менеджменту економічної безпеки повинна починатись із усвідомлення керівництвом фінансового посередника її ролі та значення у фінансово-господарському житті сучасних суб'єктів бізнесу. Так, під безпекою підприємницької діяльності зазвичай розуміють стан захищеності суб'єкта господарювання, його капіталу та інших корпоративних ресурсів на різних стадіях їх функціонування від зовнішніх і внутрішніх загроз, що можуть мати негативні наслідки. Економічна ж безпека організації – це стан найбільш ефективного використання її корпоративних ресурсів для попередження загроз і забезпечення стабільного функціонування суб'єкта у поточний період часу [1]. Системи економічної безпеки більшості вітчизняних фінансових посередників або не існують взагалі, або організовані з метою суто фізичного захисту активів організації, тобто, виходячи із наведених вище визначень, функціонують для підтримання безпеки суб'єкта господарювання, а не задля забезпечення його економічної безпеки. Економічна безпека – це не лише цілісність активу компанії і системна характеристика, що враховує здатність одних соціально-економічних об'єктів погрожувати досягненню цільових орієнтирів інших учасників економічної системи, створювати небезпеки, а інших – відбивати такі загрози, ухилятись від них, захищатись або знищувати їх носіїв [2], але і фінансово-економічна характеристика фінансового посередника, на зразок ліквідності чи платоспроможності, але, безперечно, більш інформативна та різностороння.

Першим кроком на шляху до організації сучасної та ефективної системи менеджменту економічної безпеки в умовах економії вітчизняними фінансовим посередниками власних фінансових ресурсів повинна стати роз'яснювальна робота з персоналом суб'єкта господарювання щодо основ забезпечення економічної безпеки організації. Кадрова складова як важлива функціональна частина системи економічної безпеки зокрема, та організації роботи фінансового посередника загалом, повинна стати основою менеджменту економічної безпеки компанії. В ідеалі необхідним елементом забезпечення економічної безпеки є створення спеціалізованого відділу або підрозділу –

служби економічної безпеки. Варто зазначити, що такі структури функціонують у комерційних банках, але їх завдання, в основному, зводяться до організації пропускного режиму на об'єкт та у кращому випадку до перевірки клієнтів банку на предмет їх фінансової благонадійності, а працівників – на схильність до вчинення шахрайських дій. Звісно, установи, що не обмежені у фінансових ресурсах, можуть надати працівникам служб економічної безпеки широкий перелік повноважень, як то здійснення контррозвідки, організація збереження конфіденційної інформації, відбиття інформаційних атак, виявлення ознак рейдерськогозахоплення, управління деліктними ризиками, тощо. Під деліктними ризиками належить розуміти вірогідність настання делікту (правопорушення) у компанії, що може мати негативні наслідки для її фінансово-господарської діяльності – від псування ресурсів, нанесення збитку, перевитрат ресурсів, зниження дохідності, упущеної вигоди – до банкрутства суб'єкта господарювання з подальшим відчуженням його власності. Найбільш поширеними видами деліктних ризиків, що проявляються у діяльності фінансових посередників в Україні є правопорушення, крадіжки, викрадення, розтрати, псування, зловживання, привласнення, підкуп, хабарництво, перевищення повноважень, рейдерство, шахрайство, саботаж, розбій, змова, бандитизм, здирництво, корупція, шантаж, фальсифікація [1]. Зрозуміло, що для професійного управління усіма зазначеними ризиками (і пам'ятаючи, що наведений перелік не є вичерпним), до служби економічної безпеки фінансового посередника повинні входити висококваліфіковані фахівців із різних сфер науки та практики, що, безперечно, призведе до зростання щомісячних витрат компанії на утримання штату цих спеціалістів. Оскільки ми прагнемо до мінімізації фінансових, матеріальних, трудових та часових затрат і припускаємо у своїй моделі менеджменту економічної безпеки, що ресурси фінансового посередника є обмеженими (що у повній мірі відповідає дійсності), пропонуємо компаніям, де служба економічної безпеки не організована або функціонує неефективно, провести для своїх співробітників тренінг, присвячений проблемам економічної безпеки та основам її забезпечення у конкретній фінансовій структурі (страховій компанії, банку, недержавному пенсійному фонді, компанії з управління активами, тощо). Бажано, щоб тренінг проводив фахівець у сфері економічної безпеки, тобто особа, що має вищу освіту відповідного напряму або людина, яка має досвід роботи за даним напрямом у структурі, система забезпечення економічної безпеки якої довела свою ефективність. Наприкінці тренінгу рекомендується провести тестування, аби визначити осіб, які найкраще зрозуміли викладений матеріал. Надалі ці особи можуть увійти до складу новоствореної або реорганізованої служби економічної безпеки компанії чи за сумісництвом виконувати певні завдання менеджменту економічної безпеки установи, якщо її керівництво не планує створювати окремий функціональний підрозділ. Вважаємо, що найкраще з обов'язками забезпечення економічної безпеки впораються особи, що мають вищу економічну або юридичну освіту, оскільки більшість сучасних ризиків мають фінансову або правову природу, проте не варто забувати, яку велику роль останнім часом у діяльності фінансових посередників почали відігравати

інформаційні системи та новітні технології. Тому очолити службу економічної безпеки цілком може програміст або інженер. У такому випадку компанії доцільно забезпечити умови для отримання обраними працівниками освіти за напрямом«Управління фінансово-економічною безпекою». У кількох ВНЗ України існують магістерські програми, що дозволяють за півтора-два роки навчання здобути кваліфікацію за цілком помірну для фінансової компанії плату. Безперечно, у керівництва установи інколи не має можливості чекати на підготовку власного спеціаліста, і завжди існує варіант найняти фахівця з досвідом роботи, отримавши, таким чином економію на оплаті за навчання. Проте, людина «зі сторони» потребуватиме часу для адаптації, вивчення специфіки роботи компанії, її особливостей та організації, і варто наголосити на тому, що витрати на пошук, тестування на професійну придатність та професіоналізм, а у подальшому – на оплату праці такого фахівця можуть виявитись вищими за ті, що є необхідними для перепідготовки власних кадрів. Крім того, працівник, якому буде доручено управління економічною безпекою організації, повинен мати високий рівень довіри та користуватись майже необмеженим доступом до усієї інформації, що пов’язана з фінансово-господарським станом та напрямками і результатами роботи установи; бути людиною надійною, лояльною, з високими моральними та етичними якостями. Сторонній особі, навіть за умови взяття її у штат, важко довірити економічну безпеки компанії. Тому ще раз наголошуємо на доцільності підготовки власних фахівців з управління фінансово-економічною безпекою.

Критикуючи залучення сторонніх осіб до управління економічною безпекою фінансового посередника, не можемо не погодитись із тим, що зовнішні фахівці можуть бути корисними та необхідними для ефективного менеджменту економічної безпеки організації. Велика кількість функціональних складових економічної безпеки, як то кадрова, фінансова, техніко-технологічна, інформаційна, фізична, правова безпека, тощо, вимагають від спеціалістів служби економічної безпеки або відповідальних за функціонування цього напрямку осіб широкого переліку специфічних знань та вмінь. Зважаючи на те, що не кожна фінансова компанія нині може собі дозволити мати навіть штатного юриста або програміста, стає зрозумілим, що за наявності у організації фахівця або кількох фахівців з управління економічною безпекою з вищою освітою за цим напрямком, якісний та ефективний менеджмент економічної безпеки сучасного фінансового посередника вимагатиме або наявності у штаті фахівців з різних напрямків забезпечення економічної безпеки.Це викликатиме відповідні додаткові витрати при тому, що послуги таких спеціалістів можуть і не знадобитись, оскільки точно неможливо передбачити, у якій сфері діяльності компанії виникне загроза. Альтернативою є залучення сторонніх спеціалістів для вирішення окремих завдань менеджменту безпеки за умови виникнення такої необхідності, наприклад, шляхом аутсорсингу (аутстаффінгу).Перевагами такої форми оптимізації управління економічною безпекою компанії вважаємо неупередженість сторонніх осіб, високий професіоналізм запрошених фахівців

саме у тій сфері, безпеку якої порушено або може бути порушено. Крім того, компанія звільняється від необхідності утримання додаткових співробітників.

Другим кроком у процесі налагодження механізму управління економічною безпекою вітчизняних фінансових посередників є розробка документарного забезпечення менеджменту економічної безпеки. У якості основного документу, що міститиме інформацію про місію, завдання та функції управління економічною безпекою організації пропонуємо розробляти та затверджувати стратегію економічної безпеки, де повинно бути чітко визначено мету забезпечення належного рівня економічної безпеки, під якою розуміємопідтримкутакого стану корпоративних ресурсів компанії та застосування таких напрямків їх використання, що дозволять підтримувати високу рентабельність, фінансову стійкість та конкурентоспроможність фінансового посередника і гарантувати йому стабільні перспективи функціонування та розвитку.

Третім кроком у процесі забезпечення економічної безпеки фінансового посередника повинно стати поточне (операційне) планування заходів безпеки, що має ґрунтуватись на стратегії економічної безпеки та деталізувати і конкретизувати механізми досягнення цільових орієнтирів організації у сфері економічної безпеки. Дуже важливо на цьому етапі визначити відповідальних за окремі напрямки забезпечення економічної безпеки працівників, і упевнитись, що призначені особи розуміють, чого від них очікують, та міру відповідальності за свої дії або бездіяльність.

Наступний крок – оцінка досягнутого рівня економічної безпеки фінансового посередника. Завдання розробки переліку показників, що відображатимуть стан захищеності організації від зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз, та їх обрахунок можна покласти на осіб, що здійснюватимуть управління економічною безпекою, проте можна скористатись і існуючими методиками діагностики економічної безпеки або окремих її функціональних складових, що запропоновані вітчизняними і зарубіжними науковцями-теоретиками та спеціалістами-практиками. Це дозволить зекономити час, оскільки розробка власної методики може тривати досить довго та у результаті виявитись неефективною, проте негативною стороною запозичення уже апробованих методів оцінки економічної безпеки може стати їх створення під потреби конкретного типу фінансових посередників та непридатність для використання у діяльності решти суб’єктів господарювання. Крім того, для окремих видів фінансових посередників, що провадять свою діяльність на ринках фінансових послуг України, таких методик і досі не існує.

Таким чином, нами визначено основи організації управління економічною безпекою вітчизняних фінансових посередників в умовах обмеженості їх ресурсів. У ході проведення дослідження було виявлено ряд проблем, які заважають ефективному менеджменту економічної безпеки, і першочерговим завданням для подальших досліджень у цій царині вважаємо розробку методик оцінки рівня економічної безпеки, адаптованих під потреби різних типів фінансових організацій.

Список використаних джерел:
1. Плесовских Ю.Г., Рожков Ю.В., Старинов Г.П. Деликт-менеджмент в системе экономической безопасности бизнеса: монография [под науч. ред. Ю.В. Рожкова]. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2011. – 220 с.
2. Скурихина Т.Г. Менеджмент экономической безопасности социотехнических систем / Т.Г.Скурихина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 26 (164).Экономика. Вып. 22. – С. 64–71.

УДК 658.1:330.131

***КАЛІНІНА К.С.**, магістрант,*
***ГРЕЧАН А.П.**, д.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО ЗОНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Підприємство — це відкрита система, і його економічна безпека прямо залежить від зовнішнього середовища. Під зовнішнім середовищем розуміється сукупність елементів, які не входять до складу організації, проте справляють на неї відчутний вплив. Чим вагомішими є зміни середовища, тим глибші перетворення структури підприємства, що призводять до адаптації в нових умовах. Різноманіття умов, до яких може адаптуватися підприємство, вимірює ступінь її адаптивності .

В умовах відкритої української економіки суб'єкти економічної діяльності знаходяться під впливом потужних зовнішніх чинників.

Проблема утворення сприятливого клімату у підприємницькому середовищі в плані економічної безпеки підприємництва набуває особливого значення, стає вирішальним чинником, що визначає перспективи розвитку підприємництва.

Загроза для підприємств — це конкретна небезпека, що створює певні перешкоди у комерційній діяльності підприємства і здійсненні його економічних інтересів [1,с.36].

До зовнішніх загроз, як правило, відносять: необґрунтовані зміни у системі державного регулювання підприємницької та господарської діяльності; неефективну податкову та фінансово-кредитну політику, корупцію державної влади, кримінальні дії, законодавчу нестабільність;зміни у наддержавних угодах та вимогах, які стосуються суб’єктів підприємницької діяльності; негативні макроекономічні тенденції (інфляція, підвищення відсоткових ставок, зниження рівня ділової активності та купівельної спроможності населення, несприятлива кон’юнктура ринку); надмірну енергетичну залежність економіки; технологічну відсталість та зношення матеріально-технічної бази; монополізацію економічних та політичних ресурсів; неефективність системи державного управління та її орієнтованість на обслуговування крупних промислово-фінансових груп .

Економічний механізм адаптації підприємства до зовнішнього середовища розглядається як сукупність економічних засобів (способів, методів, важелів, нормативів, показників), застосування яких сприяє досягненню цілей підприємства в умовах нестабільності, шляхом адаптації внутрішнього середовища підприємства(фінансової,виробничої, організаційної, управлінської сфер).

Як і будь-якому іншому складному соціально-економічному процесу, адаптації властивий механізм її реалізації, що включає мету, завдання, принципи, моделі та інструменти.

Отже, основною метою адаптації є забезпечення виживання та ефективного функціонування підприємства в умовах зовнішнього мінливого середовища, досягнення стратегічної стійкості. Відповідно, основними завданнями адаптації підприємства до конкурентного середовища є забезпечення реакції на дію зовнішніх чинників, скорочення часу стратегічної реакції, постійне вдосконалення форм і методів господарювання. [2, с. 21].

При формуванні економічного механізму адаптації підприємства до зовнішніх умов необхідно дотримуватись таких правил управлінської поведінки: наукової обґрунтованості, гнучкості, альтернативності, раціональності (ефективності), послідовності, самоорганізації, сумісності, керованості, випередження (упередження), часового обмеження, каталізатора, реалістичності, диференційованої мотивації. Дотримування розглянутих принципів в процесі формування і реалізації економічного механізму адаптації підприємства до зовнішнього підвищить ефективність вживаних адаптаційних заходів.

Економічний механізм адаптації підприємства до кризових умов призначений для виконання таких функцій: організаційну, прогнозуючу, попереджувальну, компенсаційну, координаційну, стимулюючу, контрольну, інформаційну.

Дія економічного механізму адаптації підприємств до зовнішнього середовища передбачає застосування таких груп важелів, які є рушійною силою механізму, як:

- соціальний важіль забезпечує готовність трудового колективу до впровадження заходів адаптації, спрямовує дію адаптаційних заходів на збереження досягнутих соціальних гарантій працівників в кризових умовах, недопущення скорочення робочих місць і погіршення умов праці, створення ефективної системи стимулювання на підприємстві;
- фінансовий важіль забезпечує впровадження економічного механізму адаптації необхідними фінансовими ресурсами, шляхом застосування інноваційних фінансових інструментів та альтернативних джерел фінансування, виявляє майбутні фінансові потреби, оптимізує рух грошових ресурсів на підприємстві;
- економічний важіль забезпечує ефективну діяльності підприємства шляхом оптимізації виробничої програми, цінової політики, структури витрат, оборотних та необоротних засобів підприємства;

- правовий важіль забезпечують правовий захист при виникненні необхідності та юридичну підтримку в процесі функціонування підприємства у кризових умовах;
- організаційний важіль визначає можливість реалізацій необхідних адаптаційних заходів та наявність відповідних ресурсів на підприємстві, повноваження права та обов'язки кожного суб'єкту адаптаційного управління;
- управлінський важіль забезпечує застосування в процесі управління доцільних стилів, методів і форм управління підприємством;
- техніко-технологічний важіль забезпечує модернізацію, оновлення виробничих фондів, впровадження техніко-технологічних інновацій в діяльність підприємства[3,с.1].

Економічна безпека підприємства залежить від багатьох факторів,тому необхідно розробити ряд заходів, які забезпечать захист підприємства від зовнішніх чинників,а саме:

- забезпечити економічну безпеку за допомогою підвищення ефективності використання внутрішніх ресурсів підприємства ;
- забезпечення гармонії інтересів із суб'єктами зовнішнього середовища;
- виявлення реальних та прогнозування потенційних небезпек та загроз;
- підвищення економічної стійкості системи та зосередження основних зусиль на факторах, що піддаються впливу та контролю;
- збереження ринкових позицій;
- підготовку, збір інформації, визначення напрямків роботи та їхніх наслідків;
- бути готовим до раптових змін у зовнішньому середовищі.

Управління адаптацією являє собою процес, спрямований на глибоку зміну в діяльності підприємства, управління, забезпечення його економічної безпеки. Невміння реагувати оперативно та управляти змінами може спричинити кризу на підприємстві, через невідповідність внутрішнього середовища системи зовнішнім вимогам.

Якщо не будуть проведені адаптаційні заходи, то на підприємстві можуть виникнути ряд проблем,таких як: важке фінансове становище, втрати частини майна,погіршення іміджу підприємства, реальна загроза банкрутства та багато інших. Тому необхідно якомога краще розвивати адаптаційну політику підприємства,пристосовувати його до зовнішніх факторів впливу.

Список використаних джерел:

1.Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

2.Швиндина А. А. Адаптация организационных структур управления к современным рыночным условиям / А. А. Швиндина // Вісник СумДУ. – Серія Економіка. – 2008. – № 1. – с. 20-24.

3.Лупак Р.Л., Адаптація підприємства до конкурентного середовища// Економіст. - 2012.- с.3.

УДК 658:006.015.8:001.895

КАРПЕЙ Т.В., *к.т.н., доцент,*
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня на предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования преобладает инновационная модель управления, при которой обеспечивается гибкое реагирование на изменение конъюнктуры рынка внешней и внутренней среды Важнейшими составными частями такой модели является инновационная и инвестиционная активность, конкурентоспособность продукции и производителя. В этих условиях каждое предприятие следует рассматривать как целостную интегрированную систему, в которой центральное место занимают инновационные компоненты – системная техника нового типа, новые технологии, новая организация труда и производства, новая мотивационная система. И если товары или технологические разработки предприятия уникальны и их нельзя купить у большинства конкурентов, включая международных, это всегда дает конкурентное преимущество и приводит к деловому успеху на внутреннем и внешнем рынке.

Анализ инновационной активности организаций Гомельского региона показывает, что основным видом их деятельности являются технологические инновации, связанные как с разработкой, так и с внедрением технологически новых продуктов и процессов, методов их производства, а также значительных технологических усовершенствований. В Гомельском регионе получили развитие три типа технологических инноваций: продуктовые (37%) – разработка и внедрение технологически новых и технологически усовершенствованных продуктов; процессные (48%) – разработка и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов и смешанные (15%). За период 2005–2010 годы в регионе среднегодовой рост внутренних затрат на научные исследования и разработки по секторам деятельности, приходящихся на одно инновационно активное предприятие, составил 12,8%, а на одного работника, занятого научными исследованиями и разработками – 19,2%. Вместе с тем, по отдельным предприятиям доходность инвестиций в инновации более чем в два раза превышает доходность инвестиций в производство.

Современная ситуация, складывающаяся на товарных рынках, активная конкурентная борьба между товаропроизводителями приводит к тому, что избежать риска невозможно. Источником угроз и развития выступает внешняя среда. Практика показывает, что только 10% всех новых товаров являются мировыми новинками. Их разработка и организация производства требуют наибольших сопряженных с большим риском затрат, так как товары не знакомы ни компании, ни рынку. Поэтому основное время организации заняты улучшением существующих продуктов.

Основными причинами, которые сдерживают процесс разработки нового продукта, можно назвать следующие: недостаток новых революционных идей в некоторых областях производства; фрагментированность рынков; социальные и государственные ограничения; большие затраты в процессе разработки новых продуктов; недостаток финансовых средств; сокращение жизненного цикла по отдельным видам товаров.

При создании новой продукции зарубежные экономисты рекомендуют ориентироваться на вероятность коммерческого успеха идей в 2,5%, которые вносятся в план научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Отечественные исследования показывают, что вероятность того, что новая идея превратиться в коммерческий успех, составляет всего 1%. Высокий процент неудач новой продукции объясняется различными причинами, прежде всего дефектами самой продукции, более высокими, чем предполагалось, издержками и недостаточностью анализа рынка. Риск увеличивается в прямой зависимости от степени новизны продукта и от того, насколько технология его производства и распределения отличается от опыта предприятия в этой области.

Республика Беларусь существенно продвинулась по пути создания инновационной экономики. К настоящему времени существенно изменилась структура финансирования инноваций: увеличилась доля собственных средств организаций (79,3%), средства республиканского бюджета составляют 10,4%, местных бюджетов – 1,7%, средства бюджета Союзного государства России и Беларуси – 0,2%, кредитные ресурсы банков – 4,2%, иностранные инвестиции – 3,8%. За последние 5 лет создано 105 новых производств, модернизировано и реконструировано 255 действующих предприятий, внедрено 359 новых технологий. Освоен выпуск многих видов импортозамещающей продукции. Однако в целом же восприимчивость предприятий и организаций к инновациям по-прежнему остается слабой.

Производство новой продукции для конкретного производства – наиболее рискованная область деятельности. Около 20% новой продукции производственного назначения и до 40% потребительских товаров-новинок, выведенных на рынок, терпят неудачу. В связи с этим особое значение должно быть уделено интеграции науки и производства с рыночными условиями, обеспечению единства инновационной политики с технологической перестройкой производства, расширению инновационных услуг и поддержке конкуренции в инновационной сфере. Так, качественное и эффективное проведение маркетинговых исследований увеличивает жизненный цикл инноваций. Расчеты показывают, что ошибка в 1%, допущенная на стадии научно-исследовательских разработок, увеличивает потери на техническую подготовку производства на 10%, а в производстве и эксплуатации до ста и более процентов. Стремление сократить сроки и потери в краткосрочном периоде не должны приводить к ухудшению потребительских свойств нововведений, так как в долгосрочном периоде проявляется прямая зависимость между финансовой устойчивостью предприятия и его инновационной деятельностью.

Развитие инновационной деятельности следует рассматривать как сложную многофункциональную систему управления, в которой центральное место занимает сокращение сроков освоения новых продуктов и сроков окупаемости затрат. Схематично интегрированную модель инновационного процесса можно представить:

идея → прогноз спроса → разработка товара → производство → рынок.

Важными свойствами такой модели являются: наличие системы обратных связей; ориентация всех звеньев на решение общей задачи по максимизации показателей рыночно-сбытовой деятельности; интеграция научных, технологических и сбытовых условий и возможностей; параллельность научных исследований, а не их включенность в основной поток создания инноваций; мотивационный механизм, нацеленный на конечный результат.

В инновационной политике, как и в любой сфере экономики, очень важно определить перспективы дальнейшего развития. Любое государство в условиях ускорения научно-технического и социального прогресса строит свою стратегию с учетом мировых тенденций.

Мировая практика подтверждает, что в целом длительность цикла научных исследований и разработок в современных условиях уменьшилась с 4-х до 2-х лет в сравнении с периодом 1960–1980 годов, а следовательно, сократилось и время окупаемости затрат на их проведение.

Формирование и реализация стратегии инновационного развития показывает, что достичь сокращения сроков разработки и освоения инноваций можно на основе решения следующих задач:

– вовлечение потребителей и поставщиков в процесс разработки нового продукта на ранних стадиях этого процесса, начиная с формирования и отбора идей;

– создание единой технологической цепочки, связывающей научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы с производственно-сбытовой деятельностью;

– обеспечение контроля качества выполняемых работ на каждом этапе разработки нового товара;

– достижение высокой степени аутсорсинга, что приводит к снижению производственной составляющей за счет выполнения части работ внешними фирмами;

– обеспечение соответствующего уровня сервисного обслуживания как необходимого условия для успешного продвижения товара на рынке;

– создание структур, объединяющих малые и научно-инновационные предприятия в виде технопарков, бизнес-центров, инкубаторов бизнеса и др.

Магистральный путь развития национальной экономики – новые знания и технологии. Если сегодня не производить конкурентоспособную продукцию с высокой степенью новизны и наукоемкости, с применением современных энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, завтра будет сложно сохранить достигнутые результаты и завоеванные рыночные позиции и обеспечить экономическую безопасность.

УДК 658:371.214

***КАУЛІНА І.Ю.**, магістрант*
***СВІЩОВ М.В.**, к.е.н., професор,*
Київський національний університет
технології та дизайну

КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність теми визначається необхідністю формування розвинутої економіки в Україні, спроможної задовольнити соціальні потреби її громадян і виробляти конкурентоспроможну на вітчизняному та світовому ринку продукцію. У процесі складної економічної трансформації Україна повинна уникнути тих глибинних недоліків, що трапляються у сучасній світовій економіці, найсуттєвішим з яких є затратний її характер.

У системі управління витратами важливе місце посідає обчислення собівартості окремих виробів — калькулювання. Обчислюється собівартість виробів як планова, так і фактична. Калькулювання потрібне для обґрунтування ціни і цінової політики підприємства, визначення рентабельності виробів, оцінювання економічної ефективності технічних та організаційних рішень, аналізу роботи підприємства і його підрозділів тощо.

Калькулювання передбачає вирішення таких методичних питань:

- установлення об’єкта калькулювання і вибір калькуляційних одиниць;
- з’ясування виду калькуляції;
- вибір методу калькулювання;

Питання щодо об’єктів калькулювання і калькуляційних одиниць не потребує спеціальних обґрунтувань і вирішуються автоматично виходячи з властивостей продукції, яку виробляє підприємство. Вид калькуляції випливає із особливостей її формування. За видом калькуляції поділяють на проектно-кошторисні (на нові вироби, разові замовлення), планові, нормативні (для оперативного управління) та фактичні.

Важливим є вибір методу калькулювання. Є різні методи обчислення собівартості виробів. Вибір методу залежить від особливостей виробництва, призначення калькуляцій, традицій підприємств тощо.

За повнотою охоплення витрат розрізняють методи калькулювання: за повними витратами та за неповними витратами. За першим методом усі витрати підприємства, як виробничі, так і невиробничі (адміністративні, на збут), повністю відносяться на собівартість продукції. У такому разі прибуток підприємства від продажу продукції визначається за формулою

$$П = В – С_{р.п}, \quad (1)$$

де П — прибуток від продажу (реалізації) продукції;

В — виручка (дохід) від продажу продукції;

$С_{р.п}$ — повна собівартість реалізованої продукції.

Цей традиційний для вітчизняної економіки метод застосовується й у світовій практиці.

Позитивні сторони цього методу:

– відомі всі витрати на кожний виріб, а значить, відома і його прибутковість;

– повна собівартість є базою ціни, а отже, її обчислення необхідне за моделі ціноутворення [1].

$$Ц = С_о + П_о, \quad (2)$$

де $С_о$, $П_о$ — відповідно повна собівартість і прибуток в ціні одиниці продукції.

До вад методу калькулювання за повними витратами належать:

– неточність калькуляцій внаслідок неможливості точного розподілу непрямих витрат у багатопродуктовому виробництві;

– трудомісткість калькулювання, оскільки доводиться застосовувати складні методи розподілу непрямих витрат;

– неповне покриття виручкою невиробничих витрат певного періоду, якщо не всю продукцію продано і її залишки на складі зростають.

Калькулювання за неповними витратами, теоретично обґрунтоване в першій половині XX ст., полягає в тому, що не всі витрати включаються у собівартість продукції. Це спрощує калькулювання і робить його оперативнішим. Які витрати включати у собівартість, а які не включати — це окрема проблема, яка вирішується кожним підприємством з урахуванням конкретних умов. У більшості випадків у собівартість не включаються адміністративні витрати і витрати на збут, які вважаються витратами періоду. Тоді калькуляції складаються за виробничими витратами центрів відповідальності (прибутку). За таких умов прибуток підприємства від продажу продукції обчислюється за формулою

$$П = В – С_{р.п} – С_{пер}, \quad (3)$$

де $С_{р.п}$ — виробнича собівартість реалізованої продукції;

$С_{пер}$ — витрати періоду (адміністративні та на збут продукції).

Треба мати на увазі, що обґрунтування ціни на продукцію завжди базується на повній собівартості.

Вибір калькуляційних статей витрат і методів їх обчислення на одиницю продукції залежить від конкретних умов виробництва і передусім від широти номенклатури продукції і специфіки технологічних процесів.

В однопродуктовому виробництві калькулювання є найпростішим і найточнішим, оскільки всі витрати розглядаються як прямі. При цьому враховуються два можливих варіанти однопродуктового виробництва [5]:

– увесь продукт однорідний, однієї споживчої якості та складності виготовлення (цегла, вугілля тощо);

– продукт має різні варіанти якості, властивостей, що потребують різних витрат часу і/або ресурсів (цемент, пиво, коньяк і т.п.).

У першому випадку калькулювання здійснюється за методом прямого розподілу (поділом) витрат, а саме:

$$С_о = \frac{С}{N}, \quad (4)$$

де С — витрати за певний період (виробничі чи повні);

N — обсяг готової продукції за той же період у натуральному вимірі.

У другому випадку, тобто коли продукт має різні властивості чи рівні якості, калькулювання здійснюється за коефіцієнтами еквівалентності.

Особливість цього методу полягає в тому, що кожному варіанту продукту присвоюється певний коефіцієнт, який свідчить про його відносну відмінність за витратами від базового (основного) варіанту продукту. Для базового варіанту продукту коефіцієнт дорівнює одиниці. Такі коефіцієнти обчислюються за даними досвіду (емпірично), наприклад, зіставленням трудомісткості виготовлення, тривалості виробничого циклу і т. п. З відповідними конкретними обчисленнями можна ознайомитися за [4].

Однопродуктове виробництво має обмежену сферу застосування. Поширенішим є багатопродуктове виробництво, коли одночасно або в одному розрахунковому періоді виготовляються різні вироби. У такому разі собівартість окремих виробів обчислюється за калькуляційними статтями, які охоплюють прямі та непрямі витрати. До перших, як уже зазначалося, відносять прямі матеріальні витрати, пряму заробітну плату, інші прямі операційні витрати, до других — загальновиробничі витрати, а у разі калькулювання за повними витратами — ще й адміністративні витрати та витрати на збут.

Прямі планові витрати безпосередньо обчислюються на одиницю продукції за простим алгоритмом на основі норм витрат ресурсів і цін (тарифів). Фактичні калькуляції складаються згідно з чинним на підприємстві методом обліку. Залежно від конкретних умов виробництва щодо об’єктів формування витрат застосовуються метод обліку та калькулювання за замовленнями та попроцесний метод. Для обчислення і поділу витрат широко вживаються методи «стандарт-кост» і «директ-кост» [3].

У практиці поширеним є метод розподілу загальновиробничих витрат пропорційно основній зарплаті виробничих робітників. Перевагою його є простота. Проте цей метод має й серйозні вади, що стосуються передусім розподілу витрат на утримання та експлуатацію машин й устаткування в складі загальновиробничих витрат. По-перше, зарплата не є точною базою розподілу зазначених витрат, оскільки за умов різного рівня механізації праці вона адекватно не відображає витрат машинного часу; по-друге, за такого розподілу витрати на кожний виріб обчислюються як середні по підрозділу, незалежно від того, на якому устаткуванні він обробляється; по-третє, за комплексної механізації та автоматизації виробництва функції робітників змінюються в бік контролю і регулювання роботи виробничих систем. За цих умов зарплата не може нормуватися пооперaційно, а отже, бути базою розподілу інших витрат.

Ці вади значною мірою можна усунути, розподіливши загальновиробничі витрати, в тому числі й витрати на утримання та експлуатацію машин й устаткування, пропорційно часу обробки виробів, тобто на основі середніх витрат на одну машино-годину їх роботи. Такий метод досить поширений у зарубіжній практиці, проте й він є неточним. По-перше, витрати на організацію та управління виробництвом залежать не тільки від кількості машинного парку і часу його роботи, а й від кількості працівників і трудомісткості процесів. Отже, щодо цієї частини витрат, то їх розподіл за такою базою можна вважати

обґрунтованим, якщо трудо- і машиномісткість різних видів продукції істотно не відрізняються. По-друге, цей метод не враховує, що експлуатаційні витрати на одиницю продукції на різних машинах є різними.

За високих вимог до точності калькулювання, особливо у машиномістких галузях, розподіл загальновиробничих витрат можна здійснювати окремо за їх частинами, тобто витрати на утримання та експлуатацію машин й устаткування розподіляти за однією базою (наприклад, за собівартістю машино-години роботи конкретного устаткування), решту витрат — за іншою базою (трудо- або машиномісткістю виробів). Але це істотно ускладнює калькулювання і підвищує його трудомісткість [2].

Окрема проблема калькулювання — визначення собівартості виробів у сукупному (комплексному) виробництві. Специфікою такого виробництва є те, що з однієї і тієї ж сировини в результаті одного технологічного процесу одержують декілька продуктів (хімічна промисловість, нафтопереробка, виробництво кольорових металів із поліметалевих руд тощо). За цих умов точне визначення собівартості окремих виробів є неможливим, оскільки немає відповідної бази для об'єктивного розподілу сукупних витрат.

Тут найпростішим видається досить поширений метод розподілу сукупних спільних витрат пропорційно обсягу продукції в цінах продажу. За цим методом загальний порядок умовного визначення собівартості такий:

– обчислюється коефіцієнт витрат на 1 грн випуску продукції

$$k_{\text{в}} = \frac{\text{С}}{\text{В}}; \qquad (6)$$

– визначається собівартість окремих виробів

$$\text{С}_i = \text{Ц}_i \cdot k_{\text{в}}, \qquad (7)$$

де С — сукупні (спільні) витрати у комплексному процесі за розрахунковий період;

В — загальний обсяг виробленої продукції за розрахунковий період у цінах продажу (товарна продукція);

С_i , Ц_i — відповідно собівартість і ціна *i*-го виробу.

Є й інші методи розподілу загальних витрат у комплексному виробництві, але вони складніші й не набули поширення.

Отже, калькулювання собівартості це основний фактор підвищення економічної безпеки підприємства, за рахунок якої поліпшується система функціонування підприємства в загальному починаючи з виробничого процесу та закінчуючи управлінням на вищому рівні. Всі ці елементи забезпечують ефективне управління економічною безпекою підприємства, що в свою чергу призводить до ефективності економічної безпеки держави та її економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. *Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Береза С.Л. – Житомир: ЖІТІ, 2000 – 672 с.*
2. *Деякі особливості сучасної методології вимірювання витрат та результатів операційної діяльності аграрних підприємств / [Коваленко Ю.С., Охріменко І.В., Демченко О.В. та ін.]. // АгроІнКом. – 2007. - № 11-12. – С. 59-65.*

3. *Зоріна В.Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства / Зоріна В.Н., Сеніна Г.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.*
4. *Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К. Планування собівартості продукції / О. Орлов // Економіка України. - 2009. - №12. - С.39-48.*
5. *Охріменко І.В. Методологічні основи формування витрат та собівартості / Ігор Віталійович Охріменко // Теоретичні надбання академіка І.І.Лукінова та їх значення у розвитку аграрного виробництва України / [відп. за вип. Г.М.Підлісецький]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 98-106.*

УДК 657.1:658.012.8

***КНИШ О.О.**, магістрант*
***ВЛАСЮК Т.М.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВПЛИВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Поняття «безпека» є основою будь-якого явища, дії або процесу, які стосуються життєдіяльності людини, групи людей або суспільства. При цьому різноманіття сфер життєдіяльності впливає на формування класифікації видів безпеки.

У Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України тривалий час велася розробка Програми забезпечення економічної безпеки України у міжнародному аспекті.

З метою забезпечення ефективного впровадження України в міжнародну інтеграційну економічну та бізнес-систему важливого значення надається виключно питанню членства в міжнародних організаціях: Організації Об'єднаних Націй (ООН); Організації Північноатлантичного Договору (НАТО); Європейському Союзі (ЄС); Організації з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ); Раді Європи (РЄ); Співдружності Незалежних Держав (СНД).

Таким чином, в сучасних умовах впровадження України в інтеграційні процеси, які відбуваються у світовій економці, під міжнародною економічною безпекою держави розуміють комплекс економічних, геополітичних, екологічних, політичних, правових та інших умов, які забезпечують фінансову стійкість країни, підвищення рівня конкурентоспроможності країни на світовому ринку та захист життєво важливих інтересів країни відносно її ресурсного потенціалу та формування його збільшення.

Економічну стабільність підприємства доцільно трактувати як відповідний рівень його фінансово-економічної, виробничо-технологічної, соціальної складових, а також складової корпоративно-суспільної відповідальності, що дозволяє гармонійно функціонувати в бізнес-середовищі, ефективно задовольняти потреби останнього та перманентно забезпечувати власне зростання.

Економічна безпека підприємства (організації) залежить передусім від використання якісної обліково-аналітичної інформації. Система обліково-

аналітичного забезпечення повинна відповідати на всі питання управління економічною безпекою.

Стан економіки обумовлює необхідність удосконалення обліково-аналітичного забезпечення та підвищення ролі інформації у системі безпеки підприємства з метою:

- удосконалення принципів і методів обліку та аналізу у відповідності до сучасних вимог;
- забезпечення достовірності обліково-аналітичної інформації;
- зменшення частки інформаційних ризиків тощо.

Обліково-аналітична інформація є інформаційним ресурсом управління системою економічної безпеки підприємства, вона утворюється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. При цьому облік є базою для аналізу, а результати аналізу, у свою чергу, є підставою для проведення синтезу та надання відомостей потенційному користувачеві цієї інформації.

Як зазначають Л.В. Попова та І.О. Маслова, обліково-аналітична інформація в системі економічної безпеки підприємства базується на обліковій (бухгалтерській) інформації, що включає оперативні дані, а також статистичній інформації, що поряд з бухгалтерськими даними використовується для аналізу. Характеристика категорії «обліково-аналітична інформація» розкривається, головним чином, через зміст понять «облікова інформація» та «аналітична інформація».

Облікова (бухгалтерська) інформація – це відомості щодо функціонування суб’єкту економіки, зафіксовані у носіях облікової інформації [5].

Аналітична інформація – це сукупність первинних, зведених та аналітичних показників, яка формується структурними підрозділами підприємств (організацій). Аналітична інформація може бути оформлена як довідка, аналітична інформація, зведена таблиця тощо [2].

Гнилицька Л. у своїй роботі «Перспективи підготовки фахівців з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств» дає визначення обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства як «цілісної інформаційної системи, що об’єднує методи та технології всіх видів обліку й аналізу з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам безпеці діяльності підприємства та сталому його розвитку» [4]. Отже, побудова ефективної системи економічної безпеки підприємства неможлива без належного інформаційно-аналітичного забезпечення, що відбувається за рахунок збору та аналізу зовнішньої та внутрішньої інформації, розробки на її основі планів та прогнозів розвитку підприємства.

Аналіз зовнішніх інформаційних показників дає можливість вчасно виявити загрози і можливості з боку зовнішього середовища, а також прийняти стратегічні управлінські рішення з метою нейтралізації загроз чи використання можливостей [5].

В свою чергу, внутрішні джерела аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства, згідно Гнилицької Л. [3], складаються із показників

фінансової звітності підприємства, що надають загальне уявлення про результати його фінансово-господарської діяльності і застосовуються в процесі фінансового аналізу, планування та розробки стратегії в рамках окремих складових економічної безпеки підприємства; показників управлінського обліку підприємства, що використовуються для поточного та оперативного управління усіх складових економічної безпеки підприємства; нормативно-планових показників розвитку підприємства і використовується з метою контролю ефективності забезпечення і функціонування системи економічної безпеки підприємства [5].

Невирішеним також залишається питання щодо формування напрямів підготовки фахівців з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств.

Станом на 1 червня 2011 р. налічувалося близько 20 вищих навчальних закладів, які готували фахівців з безпеки підприємств. Відповідно до Класифікатора професій ДК 003: 2010 [1], яким передбачено низку професій та посад для фахівців, які забезпечують економічну безпеку підприємств відносять:

- аналітик з питань фінансово-економічної безпеки (код професії 2414.2);
- професіонал з фінансово-економічної безпеки (код професії 2414.2);
- фахівець з фінансово-економічної безпеки (код професії 3411).

В ході дослідження виявлено, що в основу обліково-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки має бути покладені принципи багатоцільового бухгалтерського обліку, який сприятиме зниженню інформаційного ризику для користувачів та забезпечить достовірне відображення інформації про окремі параметри господарської діяльності в перспективному та ретроспективному розрізах.

Функціонування системи економічної безпеки підприємства залежить від професійно організованої діяльності аналітиків з питань фінансово-економічної безпеки, яка спрямована на отримання, аналіз та оцінку інформації, яка дає змогу визначити критерії, рівень та стан економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. *Національний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003: 2010. Видання офіційне. – К.: Соцінформ, 2010. – 746 с.*
2. *Про затвердження Положення про звітність в органах державної податкової служби України (Положення, розд.1) [Електронний ресурс] / Наказ Державної податкової адміністрації України від 16.01.2006 № 15 / Професійна юридична система МЕГА-НАУ. - Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.28646.0.*
3. *Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля, – 2011. - №3 (157), ч. 2.*
4. *Гнилицька Л. Перспективи підготовки фахівців з обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. - №7. – с. 47-54.*
5. *Головай Н.М., Пославська Л.І. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства // Інноваційна економіка. – 2012. - №10 (36). [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.nbuv. gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_10/302.pdf.*

УДК 351

***КРАВЧЕНКО І.С.**, магістрант,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ЗАХОДИ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОЗВІЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дозвільна система України є однією з найбільш складних, непрозорих, обтяжливих та витратних у світі і суттєво стримує розвиток підприємництва та збільшення інвестицій в українську економіку. Це засвідчують як самі українські підприємці та інвестори, так і результати багатьох досліджень бізнес-середовища, що регулярно проводяться як вітчизняними, так і міжнародними дослідницькими організаціями.

Очевидною є потреба у терміновому та докорінному реформуванні законодавства України, що регулює дозвільну систему, а також, що не менш важливо, у забезпеченні його неухильного виконання на всіх рівнях державної влади. Лише таким чином можливо змінити ситуацію в цій сфері на краще, побороти корупцію і ліквідувати цю суттєву перешкоду на шляху розвитку та модернізації української економіки.

Значний крок в цьому напрямку було зроблено з прийняттям у 2005 році Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», який , зокрема, запровадив механізм видачі документів дозвільного характеру за принципом організаційної єдності або, іншими словами, налагодження видачі дозволів в єдиному приміщенні («єдиному вікні») [1].

Цей принцип довів свою ефективність як за кордоном, так і в Україні у спрощення для підприємців процесу отримання документів дозвільного характеру, підвищенні прозорості процедур, скороченні часу та коштів, що витрачаються на отримання дозволів, а також суттєвому зменшенні корупції у дозвільній сфері. Це стало можливим завдяки тому, що принцип організаційної єдності передбачає контактування підприємця з мінімальною кількістю посадових осіб, які здійснюють прийом документів, надають необхідну інформацію та надають документи дозвільного характеру в одному приміщенні, або так званому єдиному дозвільному центрі чи офісі. При цьому підприємці не повинні мати справу зі значною кількістю посадовців з різних дозвільних установ, які мають різні графіки прийому, працюють за своїми, часто не надто прозорими правилам та процедурами, і розташовані в різних частинах міста.

Як засвідчує практика, щоб забезпечити справді ефективну роботу дозвільних центрів та досягти основної мети запровадження принципу організаційної єдності, а саме, спрощення процесу видачі документів дозвільного характеру та подолання корупції у цій сфері, на жаль, вдалося лише незначній кількості міст. На практиці усі міста стикнулися з низкою суттєвих проблем у налагодженні роботи дозвільних центрів, а саме: довільне трактування на свою користь норм Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та іншого законодавства, що регулює дозвільну

сферу, органами, які видають дозволи; значний спротив дозвільних органів щодо видачі документів дозвільного характеру за принципом організаційної єдності та їх відмова співпрацювати з адміністраторами дозвільних центрів; брак необхідної методичної інформації стосовно налагодження належної роботи дозвільних центрів; брак матеріальних ресурсів для забезпечення дозвільних центрів відповідним приміщенням, обладнанням, висококваліфікованим персоналом.

З одного боку, більшість проблем, які заважають ефективному впровадженню принципу організаційної єдності, спричинені переважно рамковим характером самого Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та тим, що більшість законів та нормативно-правових актів, що регулюють видачу дозволів, досі не приведені у відповідність до вимог цього Закону. Це дає широкі можливості для вільного тлумачення норм Закону посадовцями різних рівнів, які часто використовують таку ситуацію як підставу для відмови видавати документи дозвільного характеру через єдині дозвільні центри. Отже, докорінно змінити ситуацію на краще можливо лише з прийняттям певних змін до Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та з приведенням і відповідність до цього Закону всіх нормативно-правових актів, що регулюють видачу документів дозвільного характеру. Не менш важливим є і забезпечення виконання вимог дозвільного законодавства посадовими особами органів державної влади всіх рівнів [3].

З іншого боку, досвід міст, яким вдалося налагодити успішну роботу дозвільних центрів, переконує в тому, що на місцевому рівні все-таки можливо досягти значних результатів ще до внесення змін до законодавства національного рівня.

Крім того, щодо нормативно врегульованих процедур прикладами їх спрощення можуть бути спільні організаційні заходи з боку представників державних органів та органів місцевого самоврядування щодо спільного вирішення спориднених питань по певним дозвільним процедурам (утворення спільних комісій із розгляду та погодження документів тощо).

Одним із найкращих заходів для спрощення процедур надання дозволів суб’єктам господарювання є уніфікація баз даних, що містяться у різних державних та місцевих реєстрах, адже вирішення будь-якого питання, з яким звертаються суб’єкти господарювання до органів влади, в тому числі з питань дозвільних процедур, потребує певного обсягу обов’язкової інформації (щодо державної реєстрації, прав на нерухоме майно та землю, обсягу пільг тощо), яка може підтверджуватись відповідними документами, а це додаткове навантаження на замовника послуг зі збору таких документів. На жаль, врегулювання цього питання можливе лише на законодавчому рівні.

Для вдосконалення функціонування дозвільної системи варто використовувати принцип «зворотного зв’язку», коли дії працівників щодо організації прийому та видачі документів можуть бути оскаржені у загальному порядку шляхом подання скарги керівнику офісу або керівництву виконкому міської ради. Скарги розглядаються в порядку, визначеному Законом України “Про звернення громадян”. Скарги на дії працівників дозвільного центру

приймаються у загальному порядку керівником або відділом звернень та обліковуються (фіксуються) в порядку, визначеному Інструкцією з діловодства із зверненнями громадян. Факти, викладені у скаргах, враховуються шляхом вжиття коригуючих дій щодо організації роботи дозвільного центру. Статистика отриманих скарг на дії працівників ведеться у складі загальної статистичної інформації щодо звернень громадян. У дозвільному центрі має бути опрацьований принцип «оцінювальної анкети» (анонімне опитування) щодо якості обслуговування відвідувачів. Анкетування здійснюється під час прийому відвідувачів за їх згодою та за допомогою мережі Інтернет (анкету необхідно розмістити на зовнішньому сайті міської ради). Також можливо апробувати принцип «таємного відвідувача», коли незалежний громадянин чи суб'єкт господарювання в ролі відвідувача звертається до адміністратора з метою отримати певну послугу. Свої відгуки про роботу дозвільного центру він викладає в мережі Інтернет на відповідній сторінці, також ділиться своїми враженнями з керівництвом, щоб вони могли врахувати всі зауваження і пропозиції.

Варто також зауважити, що персонал органів влади також потребує покращення умов праці. Адже частими є ситуації з великим навантаженням саме на адміністраторів, які здійснюють «прийом» суб'єктів господарювання, з їх невпорядкованими та неналежно обладнаними робочими місцями, додатковою психологічною напругою тощо [2].

Отже, створення зручних і доступних умов для отримання суб'єктами господарювання послуг у сфері дозвільної системи є однією з головних задач , що має вирішуватись органами державної влади та місцевого самоврядування. Адже саме за якістю цих послуг кожен підприємець оцінює турботу держави про нього та рівень поваги до прав і гідності кожного громадянина. Реалізація цієї задачі особливо актуальна для України на сучасному етапі її розвитку, де дозвільна система є непрозорою, нераціональною і повільною. Більшість суб'єктів господарювання наразі незадоволені якістю надання цих послуг.

Список використаних джерел:

1) Державна політика з питань діяльності дозвільної системи у сфері господарської діяльності: Довідник/к.п.н. Ващенко К.О., Іголкін С.М., Андрєєв О.В., Струк В.М., Приходько В.М., Лисогор Н.М., Лепіска О.В., Різник О.М., - К., 2007. – 216 с.

2) Дозвільна система у сфері господарської діяльності: законодавче забезпечення та особливості реалізації на регіональному рівні // Всеукраїнська конференція. – Сімферополь, 15-17 листопада 2011.

3) Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 06.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2806-15.

УДК 658.012.8:330.341.1

***КРИТСЬКА В.О.**, магістрант*
***ШАЦЬКА З.Я.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Питання забезпечення економічної безпеки в сучасних ринкових умовах потребує значної уваги, оскільки стрімкий економічний розвиток підприємств у майбутньому буде визначатися рівнем їх інноваційної та інвестиційної активності, фінансовим, нормативно – правовим та інституційним забезпеченням практичної розбудови їх інноваційно - інвестиційної діяльності. В той же час поряд з проблемою стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств постає питання інноваційної безпеки.

Над напрямками дослідження проблем економічної безпеки та інвестиційно - інноваційного розвитку підприємств, основ та механізмів її функціонування працювала велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених: Л.І. Абалкін, С.В. Балабанов, О.І. Баранівський, О.Г. Білорус, М.С. Бутко, О.С. Власик, Б.В. Губський, П.І. Гайдуцький, В.М. Гриньова, Л.К. Гитман, Б.М. Данилишин, М.П. Денисенко, М.Д. Еклунд, М.М. Єрмошенко, Я. Жаліло, О.І. Захаров, В. Зомбарт, О.А. Кириченко, А.Я. Кузнєцова, М.Д. Кондратьєв, В.С. Сідак, Д.В. Соколов, В. Парето, А.А. Пересада, Є.А. Олейніков, В.І. Мунтіян, С.М. Лаптєв, М. Фрідмен, В.Г. Федоренко, Ф. Хайек, С.М. Шкарлетт, Й. Шумпетер.

Незважаючи на значну кількість досліджень та публікацій у цьому напрямку питання інноваційної безпеки як невід'ємної складової економічної безпеки є новим та перспективним напрямком дослідження, що досі немає єдиної сформованої методології та визначення сутності та механізмів дії.

Процес формування та актуалізації економічної безпеки підприємства залежить від ступеню інноваційності економіки держави в цілому та інноваційності економіки підприємства зокрема, що збільшують ступінь реалізації потреб суспільства, забезпечують розвиток підприємств і підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Термін "інновація" є широким за своєю природою, але у формуванні економічної безпеки підприємства важливими є ті винаходи, які приносять нові технічні рішення; змінюють стан техніки; істотно вдосконалюють виробничі процеси і якість вихідного продукту у контексті поступової заміни старої техніки (технології), принципів, структури тощо новими об'єктами. Інновація і є одним з головних факторів економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємства і потенційно містить в собі засади фінансового успіху.

Поняття інновацій вийшло за межі суто наукової діяльності та охопило всі напрямки, методи та механізми нових покращень, вдосконалень що відбуваються на підприємствах. Всі ці нові інноваційні зміни ініціюються, розробляються та запроваджуються через інноваційні та інвестиційні проекти модернізації чи розвитку підприємств. У наукових працях багатьох авторів

глибоко викладені методологія дослідження сутності інноваційної та інвестиційної діяльності, економічної безпеки, окреслено головні напрямки новітніх наукових досліджень.

Досліджуючи структуру та джерела економічного розвитку сучасних підприємств Майкл Портер визначив основні складові ефективного розвитку: розвиток на основі виробничих факторів, розвиток на основі інвестицій та розвиток основі інноваційної діяльності [1]. Суттю інноваційної діяльності є забезпечення створення поширення інновацій, які характеризуються нововведеннями у всіх галузях та напрямках розвитку: технічному, технологічному, управлінському. На думку М. Портера саме інновації здатні створювати конкуренті переваги підприємств [2].

Для визнання поняття «інноваційної безпеки» необхідно привести визначення складових цього поняття таких як «інновації» та «безпека». Існують різні точки зору на визначення поняття інновацій залежно від об'єкта та предмета самого дослідження.

Так Б. Твіст визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту.

Ф. Ніксон вважав, що інновація це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричиняють появу нових товарів, поліпшення промислових процесів та устаткування [3].

В багатьох теоріях пояснення економічних змін пов'язують з технічною новизною та вдосконаленнями, розробкою нових ресурсів чи освоєнням нових територій. Такої точки зору дотримувалися світові економісти Шпитгоф, Шумпетер.

Б. Санто визначив інновацію як суспільно - технологічний та економічний процес, який завдяки практичному використанню ідей та винаходів сприяє створенню кращих за своїми характеристиками виробів та технологій.

П. Лемерль характеризує інновацію як «новий продукт, або послугу, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково – дослідній та інших сферах, будь яке удосконалення, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії» [3].

Поняття «безпеки» або «економічної безпеки» має значну кількість визначень багатьох вчених. Відповідно до технологічного, інноваційного спрямування найбільш повним є визначення С.Ф. Покропивного за яким «економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково -технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім впливам (загрозам) [4].

В контексті активізації процесів формування економічної безпеки підприємства засобами інноваційного розвитку визначено три основні функції інновацій: забезпечення росту та якісного оновлення продукції на рівні як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому; здійснення прогресивних структурних економічних зрушень, що стосуються

найважливіших народногосподарських пропорцій: відтворювальних, галузевих, вартісних; реалізація новітніх досягнень науково-технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва на мікро- і макрорівнях.

Аналізуючи вище зазначені поняття можна зробити висновок що, інноваційна безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки підприємства, що забезпечує його збалансований, проактивний (запланований та стратегічно визначений) інноваційний розвиток у всіх сферах діяльності, спрямований на максимально ефективне використання наявних та безпечне залучення додаткових інвестиційних ресурсів необхідних для забезпечення такого розвитку.

Процес пов'язаний з ініціацією, плануванням, розробкою, створенням, впровадженням, освоєнням, та поширенням інновацій у всіх напрямках економічного розвитку називається інноваційним. Інноваційна діяльність - це діяльність спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів та послуг. Інноваційна безпека у цьому процесі є визначальним показником на всіх його етапах, як для об'єктів так і для суб'єктів інноваційного процесу [5].

Стан та рівень інноваційної безпеки, як вагомої складової економічної безпеки підприємства є одним з пріоритетних напрямів його розвитку при запровадженні інвестиційно-інноваційних проектів, що розробляються та запроваджуються підприємствами. Інноваційний розвиток є основним джерелом економічного росту підприємств та економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. *Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності [навч.посібник]/М.А. 141 Йохна, В.В. Стадник. - К.: «Академія», 2005. – 214 с.*
2. *Портер М . Конкуренція: Учебное пособие./М. Портер. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2001. – 236 с.*
3. *Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В.Г. Федоренко. — К.: Науковий Світ, 2003. – 132 с.*
4. *Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний; 2 - е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.*
5. *Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність./ Т.В. Майорова – Київ.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.*

УДК 657.421:658.012.8

КУБА Л.Л., *магістрант,*
ХАУСТОВА Є.Б.*, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВПЛИВ ОЦІНКИ ТА ЗМІНИ КОРИСНОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ

Найболючішим питанням сьогодення економіки України є оцінка, оновлення та модернізації основних засобів. З одного боку для розвитку виробництва та підвищення конкурентоспроможності національного продукту потрібно використовувати новітні технології та техніку, що потребує відповідних капітальних інвестицій та нарощування капіталів підприємства. З

іншого - показники ефективності діяльності підприємства та використання його активів залежать від вартості останніх, а саме від способів їх оцінки (переоцінки), зокрема основних засобів.

Основні засоби - один з найважливіших факторів будь-якого виробництва. Саме обґрунтована оцінка основних засобів, як майнових статей балансу дає можливість провести якісний аналіз фінансового стану, зокрема визначити рух та ефективність використання необоротних активів підприємства. Неточна оцінка вартості основних засобів обумовлює невірне обчислення амортизації, а як наслідок невірний розрахунок собівартості та відпускних цін виробленої продукції, робіт, послуг. Це в свою чергу призводить до помилкового обчислення доходності, рентабельності та прибутку, перекручування сум нарахованого податку на прибуток та ПДВ, викривлення відображення в балансі фактичної вартості основних засобів, їх співвідношення з оборотними засобами, неправильне обчислення показників використання основних засобів. Таким чином правильно обраний спосіб оцінки об'єктів бухгалтерського обліку гарантує достовірність фінансової звітності й обґрунтованість управлінських рішень на підприємстві, що забезпечує економічну безпеку підприємству.

Питання оцінки вартості основних засобів підприємства є актуальним з таких причин: (1) вартість підприємства основних засобів являє собою вихідну інформацію для розробки її стратегії й тактики, а в подальшому моніторингу виконання поставлених цілей і завдань, їх адаптації до умов діяльності підприємства; (2) одержання достовірної інформації про фінансове становище підприємства й результати його діяльності, а також їх аналіз можливий тільки при використанні об'єктивної оцінки вартості основних засобів; (3) чим більш об'єктивно оцінені активи підприємства, тим більша ефективність перерозподілу фінансових ресурсів.

Вдосконалення оцінки основних засобів з урахуванням їх залишкової вартості пропонує Палій В.[5]. Питання переоцінки майна підприємства в умовах інфляції, як вважає автор, найбільш важливе для фінансового стану підприємства. Оцінка основних засобів повинна здійснюватись по первинній вартості. Для врахування обліку впливу інфляції слід загальну первісну вартість діючих основних засобів збільшити так, щоб вона разом з амортизаційними нарахуваннями завжди дорівнювала закупівельній здатності відповідної суми коштів. Проте, навіть, за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не залишається незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими. Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, матимуть різну вартість, а проведення постійних переоцінок збільшує витрати підприємства, що в кінцевому результаті впливає на його фінансовий результат.

Проводячи уцінку основних засобів підприємство збільшує витрати звітного періоду та зменшує балансову вартість об’єкта до рівня справедливої вартості, що запобігає необґрунтованим висновкам щодо фінансового стану підприємства та ефективності використання його активів.

В ситуації з дооцінкою у підприємства збільшується додатково вкладений капіталу, що позитивно впливає на показники ліквідності, платоспроможності та ділової активності, як наслідок підвищується економічна безпека.

П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» не є деталізованим та інформативним, тому користувачі постійно змушені звертатися до міжнародного стандарту МСФО 36 «Знецінювання активів».

Зазвичай зменшення корисності активу ототожнюють з переоцінкою, але ці поняття необхідно розрізняти. Для здійснення переоцінки, необхідно стежити за справедливою вартістю активу, в той час як відображення зменшення корисності активу в бухгалтерському обліку виконується на основі економічного розрахунку. Проведення таких розрахунків, не є функцією бухгалтера, тому бухгалтеру доведеться або підтримувати постійний контакт з планово-економічним відділом (якщо такий є), або ж запрошувати фахівця з оцінки майна. Таким чином, щоб оцінити, чи відбулося зменшення корисності активу, бухгалтеру необхідно постійно стежити за ефективністю роботи активу, за його можливістю генерувати грошові кошти. Тому для бухгалтера постає проблема визначення достатності причин для відображення в обліку зменшення корисності активу.

Існують такі причини зменшення корисності активів: (1) застаріння або фізичне пошкодження (зношення) активу; (2) суттєві зміни способу використання активу протягом звітного періоду або такі очікувані зміни в наступному періоді, які негативно впливатимуть на діяльність підприємства; (3) інші внутрішні свідчення погіршення економічної ефективності активу; (4) значне зниження ринкової вартості активу протягом звітного періоду; (5) негативні зміни технологічного, ринкового або правового середовища, в якому діють підприємства; (6) збільшення ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво зменшити суму очікуваного відшкодування активу; (7) перевищення балансової вартості чистих активів над їх ринковою вартістю.

Реальними проблемами, що виникли на шляху застосування П(С)БО 28 є: (1) недостатнє висвітлення питань щодо зменшення корисності активів; (2) положення потребує додаткових прикладів; (3) існують складності у визначенні корисності; (4) стандарт містить багато протиріч; (5) існують складності щодо застосування вітчизняного стандарту.

Втрати від зменшення корисності об’єктів основних засобів включаються до складу витрат звітного року зі збільшенням в балансі суми зносу основних засобів, а по об’єктах основних засобів, відображених в обліку за переоціненою вартістю, — із зменшенням переоціненої вартості об’єкта основних засобів.

Якщо причини зменшення корисності об’єкта основних засобів перестали існувати, то втрати від зменшення корисності об’єкта основних засобів за попередні періоди виключаються на відповідну суму способом сторно з суми витрат звітного періоду та з суми зносу об’єкта основних засобів, а по об’єктах основних засобів, відображених в обліку за переоціненою вартістю, такі втрати включаються до складу доходів із збільшенням переоціненої вартості об’єкта основних засобів.

Вивчення праць різних авторів з питань сутності категорій основних засобів дозволяє дійти висновку, що для облікового відбиття деяких об'єктів слід дотримуватися теоретичного положення, на яке звертає увагу абсолютна більшість дослідників даної проблеми. Це питання визначення, оцінки та відображення вартості окремих видів основних засобів. Основні засоби оцінюють за сумою витрат на виготовлення, спорудження або придбання об'єктів, включаючи витрати на їх доставку та встановлення. Дооцінка основних засобів позитивно впливає на стабільність процесу їх оновлення та нормального функціонування, сприяє продовженню діяльності підприємства та підвищенню ефективності економічної безпеки. Сума дооцінки залишкової вартості об'єкта основних засобів включається до складу додаткового капіталу, а сума уцінки - до складу витрат. Слід суворіше підійти до методів оцінки та зменшення корисності основних засобів, до відбиття окремих об’єктів на балансових і позабалансових рахунках.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.12.04 №817(зі змінами і доповненнями)

2. Кебелеш Н.М., Кащена О.Д., Горошанська О.О. Проблемні питання оцінки основних засобів підприємства Х: ХДУХТ, 2012: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hduht.edu.ua/News/s_3.pdf

3. Крупка Я. Економічна безпека підприємства та її реалізація через систему облікових принципів / Я. Крупка // Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств в конкурентному середовищі: Матеріали міжнар. наук.-практ. конференції. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – с. 57-60

4. Мосіна Г.М. Проблеми зменшення корисності активів : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64386.doc.htm

5. Черевко О.І. Актуальні проблеми розвитку харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі : всеукраїнська науково-практична конференція молодих учених і студентів, 25.04.12. : [тези у 4-х ч.] / редкол. : О.І. Черевко [та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2012. – Ч. 3. – с. 149

УДК 378.6:65.012.8

ЛИМАР І.А.,

Інститут вищої освіти НАПН України

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН УСТАНОВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В сучасних умовах діяльність закладів освіти оцінюється як підприємницька діяльність, вихідним продуктом якої є надання освітніх послуг. Конкурентні умови на ринку освітніх послуг дуже жорсткі, тому підтримка стійкого фінансового становища є одним з основних завдань сучасного вузу.

В умовах нестабільності економіки країни варто приділяти більше уваги підтримці економічної безпеки діяльності. Під економічною безпекою слід розуміти таке поєднання наявних підприємницьких ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки та устаткування, прав) і можливостей, за якого забезпечується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку установи, а також запобігання негативному впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Необхідність постійного дотримання економічно безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності.

Здатність установи вчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про її стійке фінансове становище. Фінансовий стан навчального закладу – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин навчального закладу, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають надходження, наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів спеціального і загального фонду.

Оскільки діяльність установи нерозривно пов’язана з оточуючим середовищем, то постає питання аналізу факторів, що впливають на її фінансовий стан. Фактори – це, з одного боку, умови здійснення господарських процесів, а з другого – причини, що впливають на ці процеси.

Усі фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства можна класифікувати за наступними ознаками:

1) за місцем виникнення: зовнішні та внутрішні;
2) за структурою: прості та складні;
3) за часом впливання: постійні та періодичні;
4) за ступенем кількісного вимірювання: якісні та кількісні.
5) за змістом: економічні, фінансові, соціально-політичні, демографічні, науково-технічні.

Найбільш доцільно розглянути зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, оскільки до їх складу належать решта факторів у розрізі розглянутих вище класифікаційних ознак.

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості освітньої установи є формування достатніх обсягів реалізації послуг, що дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами та іншими контрагентами.

Українські ВНЗ функціонують в умовах недостатності державного фінансування, а як суб’єкти господарської діяльності повинні конкурувати на ринку освітніх послуг як всередині країни, так і за її межами. Для підтримки своєї стійкості заклади освіти використовують в своїй діяльності підприємницькі підходи, маркетинг, менеджмент, інноваційну та інвестиційну діяльність та інші елементи ринкової економіки.

Ці елементи реалізуються при здійсненні статутної діяльності закладу, що спрямована на одержання доходів з різних джерел. Це може бути:

– виконання замовлень на науково-дослідну діяльність на основі господарського розрахунку;
– використання госпрозрахункових виробництв та господарств, наприклад, виробничих майстерень;
– організація та ефективне впровадження контрактної форми навчання, залучення до навчання студентів з інших країн;

– залучення інвестицій для здійснення статутної діяльності та само інвестування у розробку нових зразків технологій, створення підсобних господарств, відкриття філій, розвиток матеріально-технічної бази тощо.

Внутрішня фінансова стійкість відображає такий стан потенціалу закладу, матеріально-технічної і цінової структури виробництва, за яких забезпечуються стабільні фінансові результати його діяльності. В основу досягнення внутрішньої стійкості покладено своєчасне і гнучке управління внутрішніми чинниками діяльності підприємства. Щодо зовнішньої фінансової стійкості, то під нею треба розуміти стійкість суб'єкта господарювання до впливів зовнішнього середовища. Така стійкість значною мірою залежить від ефективності макроекономічних методів регулюванням ринкової економіки [1, с. 188].

До зовнішніх факторів відносимо такі, на які підприємство не може впливати або цей вплив може бути незначним. Серед цих факторів можна виділити національні та ринкові.

Найбільший вплив на фінансову стійкість установи мають економічні і фінансові чинники. Вони можуть зумовити виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства. До них відносимо зростання рівня інфляції, нестабільність економіки, неефективну внутрішню державну політику, зовнішньоекономічну політику держави та її спрямування тощо. На фінансову стійкість також істотно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка держави. Під час кризи спостерігається відставання темпів реалізації від темпів виробництва продукту, зменшення рівня інвестування в матеріально-технічну базу та впровадження інновацій. Це спричинює скорочення доходів і грошових надходжень.

До внутрішніх факторів відносяться ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві.

Внутрішні чинники, які впливають на фінансове становище установи, можна поділити на якісні і кількісні.

До якісних належать: мета та галузь діяльності, ділова та професійна репутація, форма власності, організаційна структура управління, спеціалізація, прогресивність засобів і методів надання послуг, рівень матеріально-технічної бази.

До кількісних належать: кваліфікований склад керівництва і персоналу, доля ринку, інноваційна діяльність, здатність установи до адаптації, матеріально-технічної база, структура балансу, інвестиційна привабливість, доходність.

Визначаючи внутрішні фактори впливу, зауважимо, що вони тісно взаємозв’язані між собою. Тому слід включити до них спрямованість та гнучкість управлінської політики, зокрема управління витратами та доходами, грошовими потоками. Також на сьогодні діяльність будь-якого закладу не можлива без планування. Отже, оцінюємо також вплив ефективності аналізу виконання планових завдань та прогнозування показників на майбутнє.

Фінансова стійкість залежить від фінансового потенціалу підприємства. Фінансовий потенціал визначається обсягом власних, позичених та залучених

фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [4, с. 57]. З огляду на це, ефективність управління фінансовою стійкістю підприємства залежить від раціональності управління його фінансовим потенціалом.

Таким чином, чим вища фінансова стійкість установи, тим вищий рівень її економічної безпеки. Фінансовий стан формується під впливом ряду чинників, як загальнодержавного характеру, так і внутрішньо фірмового спрямування. Ефективне управління своїми ресурсами, провадженням статутної діяльності та своєчасна оцінка результатів дозволить установі залишатися конкурентоздатним суб'єктом підприємницької діяльності. А здатність до швидкої адаптації до ринкових умов і ситуацій дозволить підприємству менше реагувати на негативний вплив зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. *Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібн. / Н.М. Гайдис. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2006. – С. 414.*
2. *Федонін О.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка : навч. посібн. / О.С. Федонін. – К.: Вид-во КНЕУ, 2006. – С. 261.*
3. *Партин Г.О., Дідух О.В. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.8 – с.275-279.*
4. *Романовський О.О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1(8). – с.182-190.*

УДК 007.5 : 65.012.8

ЛЯШЕНКО О.М., *д.е.н., доцент,*
ОВЧАРЕНКО Є.І.*, к.е.н., доцент,*
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

ЦІЛЬ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ВИМОГИ, ОСОБЛИВОСТІ, ФОРМУЛЮВАННЯ

Цілі управління економічною безпекою підприємства, як і цілі управління підприємством в цілому, мають відповідати сукупності вимог, обов'язковість дотримання яких є запорукою успішності такого управління. Сукупність вимог до цілей управління економічною безпекою підприємства показано на рис. 1.

Отже, цілі управління економічною безпекою підприємства мають бути комплексними, тобто, з одного боку, мають стосуватися узгодження інтересів стейкхолдерів підприємства, протистояння загрозам та забезпечення обох попередніх процесів ресурсами відповідної кількості та якості, з іншого боку – такі цілі мають бути інтегрованими до загальних цілей управління підприємством. Останнє положення має органічне продовження та розкриття у вимозі сумісності цілей управління економічною безпекою підприємства. Окрім того, що такі цілі мають бути сумісними в часі та просторі, вони мають не суперечити одна одній та, відповідно, не провокувати виконавців на суперечливі та антагоністичні дії.

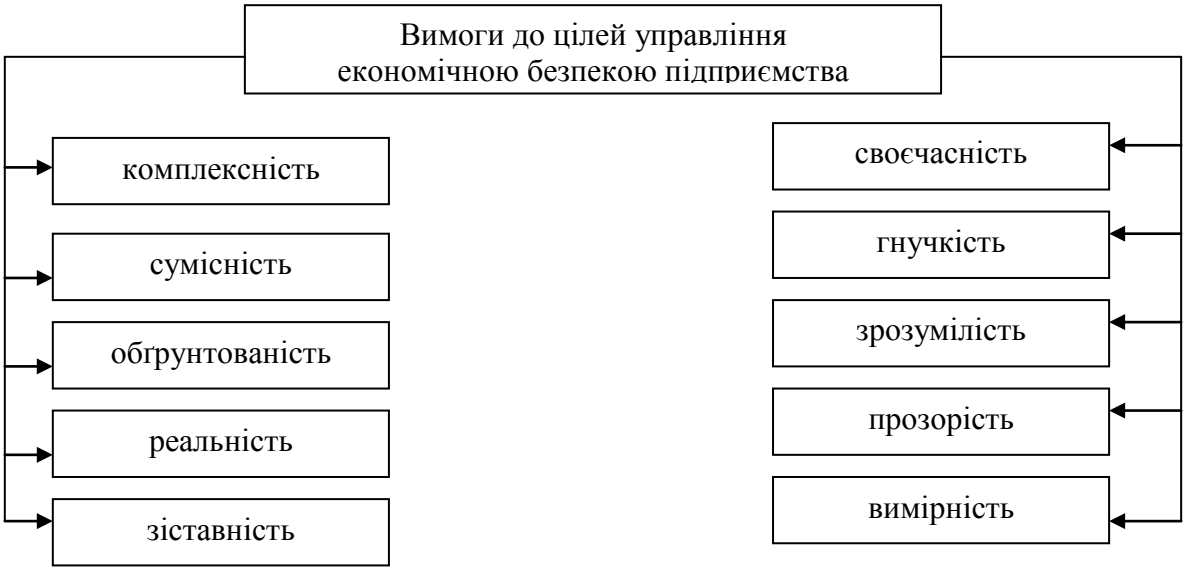


Рис. 1. Вимоги до цілей управління економічною безпекою підприємства [1].

Безперечно, цілі управління економічною безпекою підприємства мають бути обґрунтованими. Така вимога є надважливою саме для досліджуваних цілей, оскільки, наприклад, необґрунтоване протистояння загрозам або невиправдане створення ресурсних резервів може бути вкрай шкідливим для підприємства в цілому, передусім через ймовірність зниження рівня керованості економічної безпеки підприємства. Очевидно, що реальність цілей є вимогою, яка є логічним продовженням обґрунтованості цілей управління економічною безпекою підприємства, продиктованим необхідністю адекватності діяльності підприємства реальним умовам. Не менш важливою є вимога щодо зіставності цілей управління економічною безпекою підприємства, оскільки, наприклад, зіставність цілей протистояння загрозам та узгодження інтересів може бути не такою прозорою, як це може здаватись на перший погляд.

Своєчасність є важливою вимогою для будь-якої з цілей управління економічною безпекою підприємства, проте передусім, зі зрозумілих причин, така вимога стосується цілей протистояння загрозам. Дотримання вимоги гнучкості здебільшого зумовлене мінливістю умов функціонування підприємства в цілому, також є найактуальнішим для імперативної цілі управління економічною безпекою підприємства - узгодження інтересів. Вимоги зрозумілості та прозорості можна назвати "людяними", оскільки цілі управління економічною безпекою підприємства, передусім, мають бути усвідомленими та "розчиненими у серцях" безпосередніх виконавців. Вимірність, як вимога до цілей управління економічною безпекою підприємства, потребує особливого підходу до вибору показників вимірювання цілей. Такі показники мають бути і кількісними, і якісними. Як вимога до цілей управління економічною безпекою підприємства, вимірність тісно пов’язана із можливостями структуризації таких цілей, тобто типами формалізації цілей.

Виходячи з вибору тієї чи іншої цілі управління економічною безпекою підприємства, важливим елементом дослідження слід вважати обґрунтування

ключових положень щодо встановлення та узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства.

З огляду на молодість та граничну трансдисциплінарність безпекознавства в цілому, теорія та практика системотворення у царині економічної безпеки підприємства періодично перебуває під впливом різних системологічних напрямів, що породжує суттєве методологічне протиріччя між розумінням цілі людини у соціумі та цілі у аспекті цільового призначення системи. Вказане методологічне протиріччя зумовлює непрацездатність загальних принципів системотворення у відношенні системи економічної безпеки підприємства як особливого різновиду соціально-економічної системи. У ланцюжку системо-організаційної діяльності, між проблемою та ціллю з'являється людина з певним світоглядом та ідеологічним навантаженням.

У загальній теорії систем головним системотворчим фактором вважається ціль. Саме ціль зумовлює проблемовирішувальну суть системи, але сучасна системологія, у якості системотворчих факторів, припускає використання й інших елементів, зокрема таких, як функції або соціальні об'єкти.

Різне сприйняття сутності кібернетичної та соціологічної цілі призводить до появи суттєвого наукового протиріччя при тлумаченні системи економічної безпеки підприємства. Суть протиріччя полягає у тому, що, з кібернетичної точки зору, ціль є головним системотворчими фактором, тобто ціль зумовлює діяльнісність системи, спонукаючи систему до певних дій для досягнення результату, що виражений ціллю. Тобто, з кібернетичної точки зору, без цілі не існує системи. Соціологічне бачення цілі у системі економічної безпеки підприємства припускає наявність інших системотворчих факторів, крім цілі. Ціль у системі вбачається не у якості певного результату дії усієї системи, а у якості прагнень окремого суб'єкта або ж цілеспрямованості, доцільності його поведінки. Наслідком дії вказаного наукового протиріччя є те, що узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства є надскладним процесом, у той час як у кібернетичній системі узгодження цілей не викликає суттєвих труднощів, навіть у випадку адаптивної системи.

Головною відмітною рисою соціально-економічних системи (різновидом якої є система економічної безпеки підприємства), що зумовлена саме соціальною, а не економічною складовою, є надскладний характер процесу взаємодії системи з іншими соціальними системами. Це, у свою чергу, зумовлює появу безлічі можливих варіантів поведінки та розвитку системи. Багатоваріантність зумовлена протиріччями інтересів елементів системи, обмеженістю загальних ресурсів, наявністю встановити договірні відносини між елементами. З врахуванням цих особливостей функціонування соціально-економічних систем авторами вважається за доцільне більш конкретно звернутися до положень теорії функціональних систем П. К. Анохіна з метою подальшої інтервенції цих положень до пояснення функціонування та розвитку системи економічної безпеки підприємства.

Теорія функціональних систем значно підвищує роль системотворчого фактора. Системотворчий фактор є присутнім у загальній теорії систем, але його роль є визначальною лише у тому випадку, коли системотворним

фактором є ціль, що відображає бажаний результат функціонування системи. У іншому випадку, коли системотворчим фактором виступає щось інше за ціль, його роль стає менш значущою. Теорія функціональних систем системотворчий фактор визначає як "корисний результат системи, що володіє, завдяки зворотній аферентації, імперативним впливом на розподіл активностей за компонентами системи" [2]. Тобто визнання системотворчого фактора, у якості результату діяльності системи, вирішальним у будь-якому випадку, вирізняє позицію теорії функціональних систем і дає можливість застосувати її положення до соціальних систем в цілому та соціально-економічних систем зокрема. З урахуванням того, що теорія функціональних систем під результатом розуміє не просто результат у абсолютному вимірі, а саме "пристосовний результат", який дає відповідь не лише на питання – яка величина результату, а й відповідь на питання – чи покращив цей результат ситуацію в цілому, це дозволяє цілком виправдано застосувати положення теорії функціональних систем до побудови та функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Крім цього, теорія функціональних систем по-іншому трактує поняття цілі при формуванні поведінки істоти. В загальній теорії систем аксіоматичним вважається, що побудова системи починається з визначення її цілі, досягнення якої дозволяє отримати бажаний результат. Тобто система створюється, виходячи з повного і несуперечного розуміння цілі функціонування майбутньої системи. На відміну від цього, теорія функціональних систем стверджує, що повнота та несуперечність бачення майбутнього бажаного результату у вигляді цілі може бути забезпечена лише після опрацювання певної емпіричної інформаційної бази щодо функціонування системи та вирішення ряду орієнтувально-дослідницьких задач. Тобто, остаточно ціль може бути сформульована лише у процесі функціонування системи, після накопичення системою певного емпіричного досвіду функціонування, а не у момент створення системи, до початку її функціонування, як стверджується у загальній теорії систем.

У зв’язку з цим, слід відзначити, що теорія функціональних систем (як продукт біологічного підходу у системології) може слугувати теоретичним підґрунтям побудови та функціонування системи економічної безпеки підприємства зокрема завдяки тому, що припускає, для кращого розуміння системних процесів, не безкінечне поглиблення процесу декомпозиції системи, а встановлення інтегруючого начала системи, що зумовлює об’єднання елементів системи заради досягнення пристосовного результату, яким не завжди виступає ціль.

Список використаних джерел:

1. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / Олександра Миколаївна Ляшенко. — Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.

2. Анохин П.К. Кибернетика функциональных систем / П.К. Анохин ; [под ред. К.В. Судакова]. — М. : Медицина, 1998. — 400 с.

УДК 338.436

МЄНЯЙЛОВА Г.Є., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцький університет економіки,
інформаційних технологій і управління

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

Порушення структури харчування, особливо коли людина не споживає в необхідній кількості білкові продукти, на думку вчених, призводить до так званого прихованого голодування, і як наслідок, до зниження захисних функцій організму, зменшує працездатність та якість життя. В цьому аспекті функціонування всіх суб'єктів господарювання, що виробляють сировину й готові продукти харчування є такою, що вимагає уваги та глибоких досліджень.

Проблеми діяльності підприємств харчової галузі, їх адаптації до ринкового середовища, ефективності виробництва продуктів харчування, економічні відносини з виробниками сировини учених: Н. С. Бєлінської, В. І. Бойка, В. П. Галушко, В. І. Заїнчковського, Т. Л. Мостенської, П. Т. Саблука, В. М. Трегобчука, С. О. Шевельової, О. М. Шпичака та інших.

Економічний розвиток України вимагає створення потужної харчової промисловості не тільки з метою формування відповідного експортного потенціалу, збільшення бюджетних надходжень, задоволення потреб населення в харчових продуктах в достатній кількості. Сьогодні ефективна діяльність харчової промисловості має забезпечити необхідний рівень продовольчої безпеки держави і формування раціональної структури споживання харчових продуктів населенням України. В цьому аспекті визначення всіх загроз та проблем в діяльності підприємств харчової, галузі та на цій основі формування відповідного механізму забезпечення економічної безпеки даних підприємств є вкрай актуальним питанням.

Економічна безпека суб'єкта господарювання є характеристикою суб'єкта господарювання, яка відображає його здатність реалізувати власні стратегічні економічні інтереси при певних зовнішніх умовах завдяки захисту від існуючих і потенційних загроз та використанню можливостей, що надає зовнішнє середовище [4, с. 8].

Зовнішнє середовище впливає на діяльність підприємства прямо або опосередковано. Мікросередовище здійснює прямий вплив на підприємство. Суб'єктами цього впливу є постачальники, споживачі, конкуренти, посередники, держава та стан нормативно-правової бази, суб'єкти інфраструктури ринку, інвестори. Макросередовище реалізує опосередкований вплив на підприємство. До опосередкованих чинників належать: загальний стан економіки, рівень розвитку науки і технології, зовнішньоекономічні фактори, політична ситуація в країні [1, с. 209-210].

Як зазначалося вище діяльність підприємств харчової галузі тісно пов'язана з діяльністю виробників сировини – сільськогосподарських підприємств. Саме якість взаємовідносин з виробниками сировини має визначальний вплив на економічну безпеку підприємств харчової галузі. Крім

того є певний ускладнюючий фактор, а саме значні сезонні коливання у виробництві сільгосппродукції.

Можна стверджувати, що продовольча безпека держави сьогодні визначається рівнем гармонізації інтересів виробників сільськогосподарської сировини та її переробників. Для вирішення проблеми забезпеченості сировиною недостатньо тільки збільшити обсяги виробництва сировини, одночасно необхідно забезпечити її належну якість та ціну, яка задовольняла б і виробника, й переробника. Саме закупівельні ціни на сировину мають визначальний вплив на собівартість готової продукції.

Висока собівартість продукції, внаслідок високих цін на сировину обумовлює необхідність впровадження нових технологій, що дозволять більш повно її використовувати. Крім того підвищення вимог до якості і безпеки харчових продуктів також вимагає від під підприємств харчової галузі оновлення техніко-технологічної бази. Проте заходи по впровадженню нового обладнання, безвідходних технологій, систем управління якістю потребують значних фінансових коштів, які в українських підприємствах відсутні. Недостатній обсяг власних фінансових вкрай негативно впливають на ефективність роботи підприємств харчової галузі. Цю нестачу можливо ліквідувати за рахунок банківських кредитів. Однак, ціна кредитів значно перевищує рівень рентабельності, тому вони для більшості підприємств недоступні, а бо невиправдано зменшують рентабельність підприємств.

В Україні сьогодні виробляють велику кількість продуктів харчування, як традиційного асортименту так і нові для українських споживачів продукти. Проте існує основний чинник, що обмежує споживання якісних і безпечних, з точки зору здорового способу життя, продуктів харчування – купівельна спроможність населення. Індекси споживчих цін на основні, і особливо білкові продукти харчування мають тенденцію до зростання.

На рівень і структуру ціни реалізації продуктів харчування суттєвий вплив має податок на додану вартість. З огляду на соціальну значущість певних груп продовольчих товарах в певних країнах ці групи продуктів харчування не обкладаються ПДВ, або його ставка є мінімальною. Так, в країнах Західної Європи ПДВ на молоко і молочні продукти складає 5-7%, в Австралії, Канаді, США Бразилії, Великій Британії ПДВ на молочні продукти не застосовується [3].

Системний аналіз, що був проведений НДІ економіки і менеджменту агропромислового виробництва НАУ, виявив негативний вплив на економіку АПК податку на додану вартість (ПДВ) через існування високих коефіцієнтів еластичності на продукцію. Без застосування ПДВ населення додатково спожило б сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки на суму 12,1 млн. грн., безперечно за умови її 100% товарності (коли б на всю спожиту продукцію нараховувався ПДВ). Тобто, стимулюється виробництво, переробка й споживання [2, с. 146-151].

Зниження ставки податку на додану вартість на продукти харчування, з одного боку, призвело б до збільшення обсягів реалізації, що компенсує бюджетні втрати, з іншого покращило б структуру споживання харчових

продуктів населенням України. Проте зменшення ставки ПДВ дозволить збільшити обсяги споживання тільки в тому випадку, якщо підприємства пропорційно зменшать ціни реалізації.

Вирішення саме питань, що перелічені вище є основою механізму забезпечення економічної безпеки підприємств харчової галузі, який представлено на рис. 1.



Рис. 1. Основні складові механізму забезпечення економічної безпеки підприємств харчової галузі

На основі вищесказаного, можемо стверджувати, що для підприємств харчової галузі основними питаннями у забезпечені економічної безпеки є: забезпеченість сировиною; забезпеченість фінансовими ресурсами; наявність платоспроможного попиту; рівень техніко-технологічної бази виробництва.

Список використаних джерел

1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / [В. С. Іфтемчук, В. А. Григорьєв, М. І. Маниліч, та ін.] – К. : Магнолія плюс, 2004.– 688 с.

2. Ільчук, М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М. М. Ільчук. – К. : Нічлава, – 2004. – 312 с.

3. Пошкус, Б. Ценовая цепь на молоко. Доля животноводов в конечной цене продукции занижена [Электронный ресурс] / Болюс Пошкус // Крестьянские Ведомости, 13.04.2009 // Режим доступа: http://agronews.ru/ article view.php?AId=1829

4. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра. екон. наук / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с

УДК 334.012.3

МІНЕНКО М.В., *здобувач,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОХОРОННИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Особливістю сьогоднішньої глобалізації є суттєвий розвиток інформаційних технологій, який обумовив можливість широкого їх застосування у всіх сферах підприємницької діяльності, в тому числі і в діяльності приватних охоронних структур. За допомогою спеціальних інформаційних технологій вдалось прискорити фінансові розрахунки, використання в охоронній діяльності технічних засобів охоронного призначення, отримання за письмовим запитом від замовника послуг з охорони відомості та копії документів, необхідні для здійснення заходів охорони на об'єкті охорони.

За таких умов глобалізація сьогодні не може бути тільки фінансовою чи технологічною або політичною. Це дійсно глобальний процес, що охоплює усі сфери підприємницької діяльності і розглядати глобалізацію окремо у якійсь одній сфері без ризику отримати необ’єктивні висновки є нереальним.

У процесі побудови правової держави особливо гостро постає проблема надійного захисту прав і законних інтересів фізичних та юридичних осіб. Глобальні виклики та загрози національній безпеці також потребують переосмислення основ національної безпеки, функціонування державних і недержавних суб’єктів її забезпечення, а також проблем формування та розвитку недержавної системи безпеки підприємництва.

Над питанням забезпечення економічної безпеки в умовах глобалізації, зокрема, в діяльності охоронних підприємств працюють науковці, серед яких: Білорус О., Зеркалов Д., Крутов В., Пилипчук В., Мігус І.П., Пригунов П.Я. та інші.

Активізація України на зовнішніх ринках і формування власних дієздатних ринків супроводжуються поступовим зростанням економічних ризиків і загроз, що виникають перед вітчизняними виробниками. Насамперед вони пов’язані з:

- підвищенням рівня конкурентної боротьби за ринки збуту з боку вітчизняних та іноземних товаровиробників;
- монополізацією внутрішніх ринків, поширенням рейдерства та криміналізацією окремих секторів економіки;
- недосконалістю законодавства, що регулює відносини у сфері підприємництва;
- наявністю таких соціальних проблем, як безробіття, низький рівень життя населення тощо;
- недостатнім рівнем координації та взаємодії правоохоронних органів між собою та громадськістю;
- відсутністю напрацьованих методів і засобів забезпечення власної економічної безпеки, достатньої кількості спеціалістів у цій сфері тощо.

Механізм забезпечення економічній безпеці країни у умовах глобалізації – це система організаційно-економічних і правових заходів для запобігання економічних загроз. Таким чином, перед діяльністю приватних охоронних служб постає низка цілей та завдань, що стосуються безпеки усіх сфер діяльності підприємств-клієнтів, а саме: фізичну охорону об'єктів і суб'єктів господарювання, супровід вантажів, технічний захист від несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації, проведення бухгалтерського, кадрового, енергетичного й інших видів аудиту, надання інформаційно-аналітичних консалтингових послуг у сфері безпеки, юридичної допомоги та консультацій, організацію захисту комерційної таємниці, надання послуг з перепідготовки фахівців у інформаційно-аналітичній сфері, методичної допомоги в організації та розвитку діяльності служб безпеки, у боротьбі з рейдерством тощо. За останні роки внаслідок загострення конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках та відповідно розширення масштабів промислового шпигунства щоразу більше комерційних підприємств та організацій користуються послугами приватних детективних і охоронних підприємств.

Глобалізаційні процеси зобов'язують економічну безпеку суб'єктів підприємництва будувати свою діяльність з огляду на попередження загроз, тобто, функціонування їх систем економічної безпеки має базуватись на поєднанні заходів захисту та протидії загрозам, поширюючи такі заходи на всю структуру установ суб'єктів підприємництва. Основна проблема для українських приватних служб охорони полягає у дуже великій вартості процесів збору даних. Наявний досвід свідчить, що майже 10–15 % необхідної інформації є в інтернеті вже в готовому вигляді, а решта є результатом порівняння, аналізу й синтезу розрізнених і розкиданих по різних джерелах фактів, на базі яких можна скласти загальну картину діяльності об'єкта дослідження.

Усе ж глобальне поширення сучасних технологій, виникнення нових способів і методів збору «безпаперової» інформації вимагає, у свою чергу, введення до штату приватних охоронних підприємств досвідчених фахівців у галузі захисту інформації і засобів зв'язку. Висококласних спеціалістів у цих досить специфічних напрямах науки небагато. Тому назріла проблема підготовки їх у значно більшій кількості, ніж за минулі роки [4].

У цілому продумана організація кадрового та інформаційно-аналітичного забезпечення дозволить суттєво мінімізувати можливі втрати в комерційній діяльності у відносинах із суміжниками, партнерами, конкурентами, державними органами та органами місцевої влади, а також може бути корисною при стратегічному плануванні бізнес-операцій і розгляді окремих проблемних ситуацій.

Таким чином, глобалізаційні процеси значним чином впливають не лише на діяльність суб'єктів підприємництва, а також на діяльність та методи забезпечення економічної безпеки приватними охоронними службами. Останні, в першу чергу, покликані мінімізувати ризики діяльності своїх клієнтів. В умовах глобалізаційних викликів перспективи діяльності охоронних служб будуть суттєво залежати від ефективності використання власних методів та

засобів захисту. Важливим елементом є також кваліфіковані кадри та ефективне використання технічних засобів в сучасних умовах розвитку, які займають одне із провідних місць в управлінні охоронною діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Про охоронну діяльність : Закон України від 18.10.2012 р. № 4616-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4616-17

2. Чернявський, А. Л. Безпека підприємницької діяльності / А. Л. Чернявський. – К. : МАУП, 1998. – С. 54–59; Одинцов, А. А. Защита предпринимательства (экономическая и информационная безопасность) / А. А. Одинцов. – М. : Международн. отношения, 2003. – С. 66-67.

3. Дичок, А. И. История развития негосударственной системы безопасности в Украине: аналит. доклад / А. И. Дичок. – К. : МАЕ. – 2007. – С. 5-6.

4. Пятницький В. Ми робимо все, щоб допомогти правоохоронним органам у забезпеченні майнової безпеки // Іменем закону. — 1995. — 7 липня. — № 27. — С. 10.

УДК 351

***НЕСТЕРКО Н.В.**, магістрант,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРОК ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ - ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ЩОДО ЯКИХ ПРИЙНЯТО РІШЕННЯ ПРО ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ ЇХ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Порядок ліквідації юридичної особи встановлено Цивільним Кодексом, Господарським Кодексом, Законом України від 15 травня 2003 року №755-IV “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців” (із змінами та доповненнями) та іншими нормативно-правовими актами. При цьому особливі підстави і форми припинення діяльності окремих видів підприємств встановлено також законами щодо цих підприємств, зокрема Законом України від 01.06.2009 року №514-VI “Про акціонерні товариства” (із змінами і доповненнями від 07.04.2011 р. №3205-VI), Закон України від 01.10.1991 року № 1576-XII “Про господарські товариства” (із змінами та доповненнями від 23.12.2010 р.) тощо.

Ліквідація – це припинення діяльності юридичної особи без правонаступництва, тобто без переходу прав та обов’язків ліквідованого суб’єкта іншим юридичним особам.

Випадки добровільної ліквідації юридичної особи передбачено статтею 59 Господарського Кодексу України та статтею 110 Цивільного кодексу, а саме: - за рішенням її учасників або органу юридичної особи, уповноваженого на це установчими документами;

- у зв’язку із закінченням строку, на який було створено юридичну особу, чи у разі досягнення мети, заради якої її було створено;
- з інших причин.

Процедуру ліквідації необхідно передбачити в установчих документах підприємства, зокрема таку вимогу встановлено статтею 57 Господарського Кодексу України.

Ліквідація юридичної особи здійснюється в декілька етапів:

- прийняття рішення про ліквідацію юридичної особи;
- створення ліквідаційної комісії;
- задоволення вимог кредиторів;
- складання та затвердження ліквідаційного балансу;
- заходів щодо внесення інформації про рішення з ліквідації юридичної особи до Єдиного державного реєстру, анулювання ліцензій, патентів, зняття з обліку в органах державної податкової служби України, Пенсійному фонді України та фондах соціального страхування;
- завершення ліквідації юридичної особи (проведення державної реєстрації припинення юридичної особи).

При організації та проведенні перевірок платників податків, їх відокремлених підрозділів, щодо яких прийнято рішення про припинення (закриття), необхідно керуватися вимогами Податкового кодексу України від 02 грудня 2010 року №2755-VI, Наказом Міністерства Фінансів України від 09 грудня 2011 р. №1588 «Про затвердження Порядку обліку платників податків і зборів», Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків, затверджених наказом ДПА України від 27.05.2008 № 355 (із змінами та доповненнями від 14.04.2011 №213) та Порядку оформлення результатів невиїзних документальних, виїзних планових та позапланових перевірок з питань дотримання податкового, валютного та іншого законодавства, затвердженого наказом ДПА України від 22.12.2010 № 984.

На практиці виникають і проблеми коли при стягненні до бюджету донарахованих за актом перевірки сум податкових зобов’язань платника податків що ліквідуються, суб’єкт господарювання надає «нульовий» баланс, активи його вже розподілені, а податковий борг в зв’язку з недостатністю активів залишається непогашений. Частина боргу погашається за рахунок активів учасників або засновників суб’єкта господарювання, якщо вони несуть повну або додаткову відповідальність за зобов’язаннями платника податків, згідно із законодавством. В разі ліквідації філії, відділення чи іншого відокремленого підрозділу юридичної

особи - за рахунок юридичної особи, незалежно від того, чи є вона платником податку, збору (обов’язкового платежу), стосовно якого виникло податкове зобов’язання або виник податковий борг таких філії, відділення, іншого відокремленого підрозділу. В інших випадках податкові зобов’язання або податковий борг, що залишаються непогашеними після ліквідації платника податків, вважаються безнадійним боргом і підлягають списанню.

З метою вирішення вище вказаних проблем, що виникають при проведенні перевірок платників податків – юридичних осіб, по яких прийнято рішення про припинення діяльності юридичної особи, доцільно було б:

1) внести зміни до нормативних законодавчих документів, якими регламентується порядок зняття з обліку платників податків, а саме:
* встановити граничний строк подання ліквідаційної декларації юридичною особою;

2) необхідність обов'язкового повідомлення органу ДПС за місцем реєстрації платника податків про подання ним до суду позовних заяв про порушення справи про банкрутство;

3) відпрацювання порядку інформування органів ДПС платниками податків, що мають значні суми податкової заборгованості перед бюджетом, про зміну їх фактичного місцезнаходження.

УДК 658.012.8

***ОЛЕНІЧ А.В.**, к.т.н., доцент,*
***КУЗНЕЦОВА А.І.**, аспірант,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Впродовж останніх років суб'єкти господарювання вимушені приділяти значну увагу питанням забезпечення власної економічної безпеки. Це пов'язано з недосконалою законодавчою базою, появою великої кількості підприємств з різними формами власності, організаційно-правовою формою, появою нових, більш дієвих способів конкурентної боротьби, неспроможністю державних структур створити нормальні умови для розвитку підприємницької діяльності.

Сучасна економічна ситуація наділяє підприємства повною економічною самостійністю: можливістю визначати економічну політику, формувати портфель замовлень, організовувати виробництво та збут продукції, відповідати за результати господарської діяльності, що, в свою чергу, й зумовлює проблему забезпечення економічної безпеки підприємництва.

Внутрішній контроль за дотриманням економічної безпеки підприємства є одним з найбільш актуальних напрямів стратегічного та оперативного менеджменту, що динамічно розвиваються в галузі безпеки інформації. Результати контролю безпеки дозволяють побудувати оптимальну з точки зору ефективності та витрат корпоративну систему захисту інформації, адекватну поточним завданням та цілям підприємницької діяльності.

Зарубіжними та вітчизняними вченими П.А.Колпаковим [1], Г. Лянним [2], І. Шевченко [4], Л.Г. Шемаєвою [5] проведено дослідження з питань економічної безпеки підприємств, докладно розкрито стратегічне управління економічною безпекою, проаналізовано методичні основи формування підрозділів реалізації економічної безпеки, обґрунтовані комплексні підходи до її оцінки.

Стан економічної безпеки суб'єкта господарювання є його характеристикою, яка відображає здатність реалізувати власні стратегічні

економічні інтереси при певних зовнішніх умовах завдяки захисту від існуючих та потенційно можливих загроз і використанню можливостей, що надає зовнішнє середовище [5].

Основними завданнями системи економічної безпеки підприємства є: захист прав й інтересів підприємства та його співробітників; збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку підприємства; вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів; виявлення, попередження і припинення негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеці; забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей; отримання необхідної інформації для розробки найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії тощо.

В науковій літературі під економічною безпекою розуміють стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. До зовнішніх загроз належать: діяльність конкурентів, фірм і фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством чи шахрайством, неспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різну провину співробітників підприємства, а також правопорушення з боку представників правоохоронних органів й органів контролю [2].

До внутрішніх загроз належать дії співробітників підприємства, що суперечать інтересам його діяльності, в наслідок яких можливі економічний збиток компанії, витік або втрата інформаційних ресурсів, втрата ділового іміджу, поява проблем з партнерами, конфліктні ситуацій з конкурентами, правоохоронними органами й органами контролю тощо. Тому надійний захист економіки підприємства залежить лише від правильного комплексного й системного підходу до його організації. Для уникнення та послаблення внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства доцільно впровадити внутрішній контроль.

Правильно побудований внутрішній контроль сприяє підвищенню ефективності системи економічної безпеки. Методика побудови цієї системи охоплює такі етапи:

− вивчення специфіки діяльності підприємства, сегмента, який воно займає на ринку, штатного розпису;

− проведення аналізу зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства й вивчення інформації щодо кризових ситуацій, їх причин та шляхи врегулювання;

− аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

− моделювання нової системи економічної безпеки підприємства, що включає розробку плану усунення виявлених під час аудиту недоліків; підготовку пропозицій щодо удосконалення системи економічної безпеки чи створення служби безпеки на підприємстві, якщо такої не існувало, визначення механізмів її забезпечення та розробку організаційної структури управління системою, розрахунок усіх видів необхідних ресурсів; планування щомісячних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки (бюджет);

− затвердження керівництвом нової моделі системи та бюджету її утримання;

− формування нової системи економічної безпеки;
− оцінка ефективності сформованої системи, а також її удосконалення.

Система економічної безпеки підприємства повинна мати попереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності впровадження є:

− забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження та примноження фінансів і матеріальних цінностей;
− попередження кризових ситуацій, різних надзвичайних подій [4].

Внутрішній контроль на підприємстві повинен сприйматися не як ревізійна діяльність контролюючих підрозділів, а як інструмент управління, чітка система та безперервний внутрішній процес, що організовується і забезпечується керівником відповідно до специфіки діяльності та поставлених завдань. Доцільно внести корективи до завдань, які виконує внутрішній контроль, виділяючи такі [6]:

- оцінювання ефективності та економічної доцільності операцій та господарських процесів;
- виявлення та оцінювання ризиків діяльності підприємства;
- перевірка достовірності обліку і фінансової звітності;
- забезпечення збереження активів;
- перевірка відповідності діяльності чинному законодавству.

У режимі стійкого функціонування підприємство при вирішенні завдань економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріальному чи фінансовому збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, що відслідковується внутрішнім контролем.

Побудова належної системи внутрішнього контролю повинна бути здійснена на засадах системності, що передбачає визначення об’єктів, суб’єктів, які виконують контрольні дії, методичного інструментарію впровадження та реалізації внутрішнього контролю. Побудову системи внутрішнього контролю доцільно розділити на два паралельні рівні: контроль підприємства в цілому та контроль окремих процесів діяльності підприємства. Це зробить систему внутрішнього контролю більш ефективною.

Організаційними заходами, що забезпечують реалізацію економічної безпеки, є:

—створення координаційного центру, оперативним органом якого є служба безпеки;
—розробка і затвердження нормативно-методичного забезпечення економічної безпеки;
—контроль за цільовим використанням ресурсів.

Комплексна система економічної безпеки підприємства має включати в себе взаємозв’язані заходи організаційно-правового характеру, що здійснюються спеціальними службами суб’єкта господарювання, спрямовані на захист інтересів підприємства і держави від протиправних дій, що можуть

призвести до істотних економічних втрат та забезпечення економічного зростання в майбутньому.

В процесі управління економічною безпекою необхідно здійснювати такі заходи [3]: формування необхідних ресурсів (капітал, персонал, права на інтелектуальну власність, потоків інформації, технології та устаткування); загально стратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими; стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; загально тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими; тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки та надання загальної оцінки досягнутого рівня економічної безпеки. Здійснення цих заходів забезпечується та контролюється працівниками служби внутрішнього контролю.

Отже, в умовах сучасної ринкової економіки у підприємств існує необхідність в формуванні системи забезпечення економічної безпеки, що впливає на ефективність його функціонування в поточному і плановому періодах.

Для здійснення внутрішнього контролю за дотриманням економічної безпеки на підприємстві доцільно створити спеціальну службу, що призначена для організації робіт зі створення системи захисту інформації та наступного забезпечення її контролю та функціонування. Проте, створення служби економічної безпеки потребує значних витрат, що може бути не під силу підприємству забезпечувати її функціонування. Тому, забезпечення даних функцій може покладатися на службу внутрішнього контролю підприємства. Організація внутрішнього контролю у формі спеціально створеного підрозділу забезпечить задоволення законних інтересів усіх зацікавлених осіб.

Список використаних джерел

1. Колпаков П.А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы: автореф. дис. канд. екон. наук / П.А. Колпаков. – М., 2007. – 25 с.

2. Лянной Г. Система экономической безопасности предприятия / Г.Лянной // BOS – журнал о личной и коммерческой безопасности. –2006. –№7.–С.16-19.

3. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства. [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.refine.org.ua/pageid-1391-2.html

4. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – №10. – С. 178-181.

5. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра. екон. наук / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.

6. Л.Будник. Внутрішній контроль як засіб підвищення економічної безпеки бізнесу / Л.Будник, С.Саченко // Галицький економічний вісник. — 2011. — №4(33). — с.191-194.

7. Лукацкий А. Как связать безопасность компании с ее бизнесом / А. Лукацкий // Корпоративные системы. – 2008. – № 1. – С. 65-72.

УДК 658.012.8

***ПАВЕЛЬЄВА Л.В.**, магістрант,*
***СВІЩОВ М В.**, к.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТ

Розглядається сутність поняття “ управління економічною безпекою підприємства ”, супутні поняття та категорії, а також особливості організації досліджуваного управлінського процесу на підприємстві. Запропоновано алгоритм прийняття та реалізації управлінського рішення з економічної безпеки підприємства.

Розвиток ринкових відносин в Україні змінив значущість функції підприємства, їх зміст і якість. Життєздатність підприємства, цілісність його виробничих потужностей, взаємодія зі споживачем з метою просування продукції виробничо-технічного призначення на ринок стають вкрай важливими характеристиками. Процеси взаємодії вітчизняних підприємств із зовнішнім середовищем протікають в умовах недостатньо розвиненої ринкової інфраструктури, різких коливань ринкового попиту, високої динаміки змін у правовому просторі економіки, що істотно підвищує рівень загроз економічній безпеці підприємства, ефективна підтримка якої можлива тільки в разі використання спеціальних механізмів. У такому контексті особливо актуальними стають проблеми створення дієвих механізмів щодо підвищення економічної безпеки підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки, значною мірою визначається надійністю системи управління економічною безпекою підприємства.

Поняття економічної безпеки підприємства досліджувалося в працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів: Зубок М., Зубок Р., Лянной Г., Клебанова Т., Пономаренко В., Шемаєва Л., Шевченко І., Шликов ВМ.П. Тодаро, О.І. Черняк, М.Я. Швець, Є.В. Якушева та інші. Однак низка завдань, зорієнтованих на поєднання процесів розвитку й умов безпеки функціонування, залишається недостатньо розробленою як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Метою цієї статті є узагальнення, поглиблення і розвиток теоретичних засад управління економічною безпекою підприємства. Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань: розвиток теоретичних підходів до категорії «система управління економічної безпеки підприємства»; детермінація основних завдань у контексті забезпечення економічної безпеки підприємств; дослідження й узагальнення теоретико-методичного забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Формування концепції економічної безпеки підприємства є досить актуальною проблемою, оскільки в цей час держава переживає складний період. Світова економічна криза, економічні реформи уряду, вади законодавства, застарілі технології, некомпетентність персоналу – все це

залишає свій відбиток на діяльності підприємства в цілому, та на рівні його економічної безпеки зокрема [1]. Тому успішне функціонування і економічний розвиток українських підприємств багато в чому залежить від удосконалення їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки.

Отже, метою даної статті є визначення сутності поняття “ управління економічною безпекою підприємства ”, супутніх категорій та понять, а також формування процедури прийняття рішення по управлінню економічною безпекою підприємства.

Економічна безпека підприємства являє собою такий стан підприємства, за якого забезпечується найбільш ефективне використання всіх видів ресурсів (матеріально-технічних, фінансових, людських, інформаційних тощо) суб’єкта господарювання, який знаходиться у стані перманентного розвитку, для уникнення, послаблення чи локалізації загроз і створення умов для стійкого і стабільного функціонування підприємства, його високої конкурентоспроможності, незалежності й автономії в поточному і майбутньому періодах, що є результатом цілеспрямованого комплексу заходів, зокрема забезпечення оптимальності й ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна і комерційних інтересів [2].

Ґрунтуючись на загальних засадах економічної теорії і дослідивши наукові джерела, було проведено аналіз сучасних наукових підходів до поняття «економічна безпека підприємства», що дозволило дійти висновку про недоопрацьованість наведених визначень і не врахування ними постійного розвитку підприємства у процесі господарювання.

Слід зазначити, що управління економічною безпекою підприємства є однією зі складових управління підприємством, а тому на нього поширюється і певний категорійний апарат, що зазвичай характеризує управління підприємством. Будь-який управлінський процес на підприємстві відбувається циклічно та проходить в своїй реалізації кілька стандартних етапів, що охоплюють весь цикл прийняття та реалізації управлінського рішення, а саме це такі етапи: прийняття управлінського рішення; реалізація управлінського рішення; контроль управлінського рішення[3].

Обов’язковим є постійна реалізація вищезазначених етапів, щодо управління економічною безпекою підприємства .

Відповідно теорії стратегічного управління дослідники розглядають підприємства і економіку в цілому як адаптивні системи, а адаптивні процеси як спонтанні процеси змін, що виникли як реакція на постійні впливи зовні або на незадовільні результати діяльності підприємства та обумовлені низкою послідовних заходів. Тому саме адаптивність можна вважати ключовою властивістю, що забезпечує безпеку процесів розвитку та функціонування підприємства.

Таким чином, цільовою спрямованістю системи управління економічною безпекою підприємств реального сектора економіки є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування на даний

момент часу та високого потенціалу розвитку в майбутньому.

Далі процес управління передбачає ідентифікацію, побудову класифікації, оцінювання і ранжування загроз [6]. Під час розробки стратегії заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства треба визначитися з пріоритетом загроз, тобто ранжувати загрози [7]. Етап розробки системи заходів з подолання загроз або мінімізації втрат від загроз є важливим у подальшій роботі для забезпечення економічної безпеки підприємства [5].

Таким чином, управління економічною безпекою підприємства представляє собою реалізацію специфічних управлінських рішень стосовно адаптації підприємства до певних умов зовнішнього та внутрішнього середовища з метою досягнення встановлених цілей. Тобто управління економічною безпекою є однією зі специфічних функцій менеджменту, а тому на нього значною мірою поширюється більшість загальноприйнятих аспектів та категорійного апарату, які характеризують менеджмент підприємства.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення визначення поняття “ економічна безпека підприємства “, що, на відміну від існуючих, враховує стан захищеності ресурсів підприємства, не тільки в статиці, а й в динаміці та чітко визначає місце економічної безпеки в забезпеченості ефективного функціонування підприємства. Запропоноване визначення має універсальний характер. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є розробка універсальної структури системи управління економічною безпекою вітчизняних суб’єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2012. –№ 4. – С. 88–97.

2. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін.]. – К. : Правова єдність, 2011. – 544 с.

3. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / [П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін.]; за заг. ред. П. В Круш. – [2-ге вид.]. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с

4. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2009. – 280 с.

5. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.

6. Сорокіна І.В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І.В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. –№ 12. – С. 114–122

7. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – №10. – С. 178-181

УДК 658

***РУБАНОВ М.М.**, аспірант*
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

СТРУКТУРА СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розробка системи забезпечення економічної безпеки підприємства є одним із ключових питань теорії економічної безпеки. Побудова цієї системи має передбачати, перш за все, визначення її структури. На сьогоднішній день в науковій літературі існують суттєві розбіжності щодо визначення складових системи забезпечення економічної безпеки підприємства, що потребує більш детального розгляду підходів до вирішення цього питання.

На наш погляд, серед складових системи забезпечення економічної безпеки підприємства слід виокремити об'єкти, суб'єкти і механізми забезпечення економічної безпеки підприємства.

З точки зору розгляду економічної безпеки як стану захищеності підприємства від загроз, під об'єктом економічної безпеки слід розуміти будь-який об'єкт на підприємстві, що потребує захисту. Деякі з науковців під об'єктом економічної безпеки розуміють інформацію, що є комерційною таємницею підприємства. Інші під об'єктом економічної безпеки розглядають ресурсний потенціал підприємства, виокремлюючи серед об'єктів економічної безпеки матеріальні, інтелектуальні, кадрові й фінансові ресурси підприємства. Окрім цього, серед об'єктів економічної безпеки науковці виокремлюють конкурентоспроможність підприємства. Ряд науковців під об'єктом економічної безпеки розуміє економічні інтереси підприємства.

На наш погляд, виокремлення об'єктів економічної безпеки має відбуватись на підставі тих чи інших підходів до забезпечення економічної безпеки підприємства. Так, за інформаційного підходу, згідно якого під економічною безпекою розуміється стан захищеності інформації, що є комерційною таємницею підприємства, об'єктом економічної безпеки має бути інформація. За ресурсного підходу, в межах якого економічна безпека розглядається як стан найбільш ефективного використання наявних в підприємства ресурсів, об'єктом економічної безпеки є ресурсний потенціал. За конкурентного підходу, згідно якого під економічною безпекою розуміється наявність в підприємства конкурентних переваг, об'єктом економічної безпеки має бути конкурентоспроможність. За гармонізаційного підходу, згідно якого економічна безпека розглядається як міра гармонізації економічних інтересів суб'єктів господарювання, об'єктом економічної безпеки мають бути інтереси підприємства.

Розгляд будь-якого з об'єктів економічної безпеки може здійснюватись з позицій системного, процесного й ситуаційного підходів. В межах системного підходу склад об'єктів економічної безпеки визначається складом наявних на підприємстві підсистем. Спираючись на системний підхід до забезпечення економічної безпеки підприємства, серед об'єктів економічної безпеки можна виокремити ті чи інші підрозділи підприємства. В межах процесного підходу

склад об’єктів економічної безпеки визначається складом бізнес-процесів, що здійснюються на підприємстві. На підставі процесного підходу серед об’єктів економічної безпеки можна виокремити ті чи інші види діяльності, що здійснюються на підприємстві. В межах ситуаційного підходу склад об’єктів економічної безпеки визначається конкретною ситуацією, в якій перебуває підприємство. На підставі ситуаційного підходу до об’єктів економічної безпеки слід віднести окремі ситуаційні змінні, що мають несприятливий вплив на підприємство.

Суб’єктом забезпечення економічної безпеки є будь-який суб’єкт, що безпосередньо займається забезпеченням економічної безпеки підприємства. Деякі з науковців до суб’єктів економічної безпеки відносять лише акціонерів, керівників й співробітників підприємства. Інші серед суб’єктів економічної безпеки виокремлюють виробничі, кадрові, економічні й юридичні служби підприємства. Поширеною є також думка науковців, згідно якої суб’єктами забезпечення економічної безпеки є служби економічної безпеки підприємства, приватні організації, що надають послуги з забезпечення економічної безпеки підприємства, а також державні органи законодавчої, виконавчої й судової влади.

На наш погляд, виокремлення суб’єктів економічної безпеки підприємства залежить від обраної підприємством організаційної форми системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Вона може спиратись на розподіл функцій системи забезпечення економічної безпеки між окремими підрозділами підприємства або на виокремлення в організаційній структурі підприємства окремої служби економічної безпеки підприємства. В першому випадку суб’єктами забезпечення економічної безпеки є відповідні структурні підрозділи, між якими розподілено функції системи забезпечення економічної безпеки. В другому випадку суб’єктом економічної безпеки є служба економічної безпеки підприємства. Структурні підрозділи й служби економічної безпеки є внутрішніми суб’єктами забезпечення економічної безпеки підприємства. Окрім внутрішніх суб’єктів забезпечення економічної безпеки підприємства слід також виокремити зовнішніх суб’єктів. До них слід віднести приватні організації, що надають послуги з забезпечення економічної безпеки підприємства, а також державні органи законодавчої, виконавчої й судової влади. Розглядаючи склад суб’єктів економічної безпеки підприємства, слід погодитись з думкою науковців про те, що для великих підприємств доцільною є побудова системи забезпечення економічної безпеки підприємства, що спирається на внутрішні суб’єкти, для малих підприємств доцільним є звернення до послуг зовнішніх суб’єктів. Слід також відмітити, що забезпечення економічної безпеки може здійснюватись на підставі одночасного залучення як внутрішніх, так й зовнішніх суб’єктів.

Під механізмом забезпечення економічної безпеки підприємства розуміється послідовність заходів, що здійснюються з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. Серед механізмів забезпечення економічної безпеки підприємства слід виокремити механізми двох типів: активний механізм, основа якого полягає в протистоянні підприємства загрозам, й

пасивний механізм, основа якого полягає в пристосуванні підприємства до загроз.

Механізм забезпечення економічної безпеки має дати відповіді на питання, які фактори здійснюють вплив на підприємство в поточний період часу і впливу яких факторів слід очікувати в майбутньому; як саме фактори внутрішнього й зовнішнього оточення підприємства впливають на стан його економічної безпеки й застосування яких заходів є доцільним за тієї чи іншої ситуації.

Механізм забезпечення економічної безпеки передбачає здійснення наступних заходів: сканування зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства з метою визначення факторів несприятливого впливу на підприємство; аналіз впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища на стан підприємства; розробка й реалізація заходів з попередження або усунення несприятливого впливу зазначених факторів на підприємство.

З цією метою здійснюється розробка системи підконтрольних показників економічної безпеки підприємства, будується ланцюжок сценаріїв впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища на підконтрольні показники, розраховується відхилення підконтрольних показників від цільових значень, визначається вплив відхилень підконтрольних показників на сукупний критерій економічної безпеки підприємства й розраховується відхилення сукупного критерію економічної безпеки підприємства. На підставі даних про відхилення сукупного критерію економічної безпеки підприємства здійснюється розробка й реалізація відповідних заходів.

Серед зазначених заходів слід виокремити заходи попередження, заходи реагування й заходи компенсації. Заходи попередження здійснюються відносно потенційних загроз, тобто відносно загроз, що можуть виникнути в майбутньому за тих чи інших обставин й призвести до несприятливих наслідків. Заходи реагування здійснюються відносно реальних загроз, тобто відносно загроз, що виникли в минулому, проте ще не призвели до несприятливих наслідків. Заходи компенсації здійснюються відносно наслідків реалізації загроз, тобто відносно відшкодування понесених підприємством втрат.

Список використаних джерел:

1) Колпаков А.П. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.П. Колпаков. − Московский государственный университет им. М. Ломоносова. − М.: 2007. − 161 с.

2) Лошаков А.С. Формирование механизмов обеспечения экономической безопасности организации: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.С. Лошаков. − М.: Академия экономической безопасности МВД России. − 2005. − 155 с.

3) Мищенко С.Н. Система обеспечения экономической безопасности орагнизации: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.Н. Мищенко. − Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. − 2004. − 197 с.

4) Половнев К.С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / К.С. Половнев. − Екатеринбург: Уральский государственный технический университет. − 2002. − 134 с.

5) Нестеров Ю.О. Механізми управління економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного економічного середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.О. Нестеров. − Донецький націоанальний університет. − Донецьк, 2011. − 20 с.

6) Ткаченко Ю.В. Організація та функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання (на матеріалах промислового комплексу Черкаської області): автореф. дис... канд. екон. наук: 21.04.02 / Ю.В. Ткаченко. Університет економіки та права «Крок». − К., 2009. − 20 с.
7) Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В.П. Пономарьов. − Східноукраїнський державний університет. − Луганськ, 2000. − 27 с.
8) Покотиленко Р.В. Механізм формування та забезпечення економічної безпеки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Р.В. Покотиленко. − Інститут економіки і промисловості. − Донецьк, 2003. − 20 с.
9) Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / А.В. Кірієнко. − Київський національний економічний університет. − К., 2000. − 19 с.
10) Резніков О. Л. Формування економічної безпеки промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О.Л. Резніков. − Приазовський державний технічний університет. − Маріуполь, 2011. − 20 с.

УДК 658.15

***РУДИЙ Є.А.**, магістрант,*
***БРЕУС С.В.**, к.е.н.,доцент,*
Київський національний університет
технології та дизайну

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з важливих проблем, що стоять перед вітчизняними промисловими підприємствами, є підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, утримання позицій на існуючих ринках збуту та завоювання нових ринків. Існує багато факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, найбільш важливим є фінансовий стан підприємства, який являє собою найважливішу характеристику економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів щодо фінансових та інших відносин, проте сьогодні наукова думка не має загальноприйнятої точки зору з приводу чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства», дослідження переважно зосереджуються тільки на окремих його елементах.

Проведення детального фінансового аналізу дозволяє підприємствам своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, розробити комплекс заходів для покращення фінансового стану підприємства. Це сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки підприємства. Макроекономічний ефект також буде доповнений збільшенням обсягу іноземних інвестицій у реальний сектор та забезпеченню конкуренції між ним і вітчизняним капіталом; зростанням вартості інвестиційних активів в Україні, що, у свою чергу, забезпечить підтримання сальдо платіжного балансу, прискорить темпи економічного зростання (інвестиційний попит) і у результаті сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки держави [1].

Питання дослідження фінансового стану підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити В.Г.Белоліпецького, І.О. Бланка, О.Н. Волкову, Г.П. Герасименка, В.В. Ковальова, Е.А. Маркар'яна, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонову, Г.В. Савицьку, П.С. Смоленюка, М.А. Федотову, А.В. Чупіса та інших. Як правило, автори розглядають питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, які виступають результатом його діяльності та є підґрунтям щодо ефективного його розвитку. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства, слід виділити наступних: Грунін О.А., Козаченко Г.В., Михайлюк С.О., Новікова О. Ф., Олейников Е.А, Ортинський В.Л., Пономарьов В.П., Соколенко Т.М., Яценко Н.М. та ін.

Фінансовий аналіз є методикою оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації. Він спрямований на виявлення сильних і слабких сторін фінансово-господарської діяльності підприємства. Аналіз фінансового стану – це глибоке, науково обґрунтоване дослідження фінансових ресурсів в єдиному виробничому процесі. Для проведення фінансового аналізу необхідно володіти його інструментарієм, мати відповідне інформаційне забезпечення, мати в своєму розпорядженні кваліфікований штат аналітиків.

Основною метою фінансового аналізу є отримання певної кількості ключових параметрів, що дають об’єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і видатків, змін в структурі активів і пасивів, в розрахунках з дебіторами і кредиторами. При цьому в оцінці поточного фінансового стану підприємства особливу роль відіграє прогноз на перспективу.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський обумовлює відповідний поділ аналізу господарської діяльності на фінансовий аналіз (зовнішній) та управлінський (внутрішній).

Завдання зовнішнього фінансового аналізу визначаються інтересами користувачів аналітичним матеріалом. До основних завдань належать: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування.

Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини фінансового стану, що склався, ефективності використання основних і оборотних коштів, взаємозв’язок показників обсягу, вартості і прибутку. Як джерела інформації для цих цілей додатково використовують дані фінансового обліку.

В практиці вітчизняних підприємств досить широко застосовуються горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками [2].

У зарубіжній практиці аналіз фінансового стану проводиться здебільшого шляхом коефіцієнтного аналізу (ratio analysis) за окремими напрямами аналізу, що дозволяє аналізувати різні підприємства не зважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність та прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу (дані підприємства порівнюється

з встановленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів), трендового аналізу (trend analysis), який включає у себе вертикальний аналіз (common-size analysis) та горизонтальний аналіз відносних показників (percent change analysis). Широко застосовується також факторний аналіз [3].

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників.

Так, Козаченко Г.В та Пономарьов В.П. розглядають економічну безпеку підприємства "як гармонізацію в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов’язаних з ним суб’єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства" [4]. Але у цьому випадку не розглядається спроможність управлінської системи підприємства ефективно управляти ресурсами з метою забезпечення певного резерву стійкості для адекватної реакції на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Яценко Н.М. та Михайлюк С.О. розглядають економічну безпеку підприємства як підсистему національної економічної безпеки і визначають її як економічний стан підприємства, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов’язаної з форс-мажорними обставинами [5]. Таке визначення розглядає економічну безпеку в статиці і не враховує необхідність відповідної реакції на зміни, що відбуваються.

У Великому економічному словнику є таке визначення економічної безпеки підприємства: економічна безпека – це стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв’язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів підприємства, при якому гарантується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний та соціальний розвиток. Проте слід зазначити, що в такому визначенні не вказана роль управлінської системи в забезпеченні економічної безпеки підприємства.

Соколенко Т.М. економічну безпеку розглядає як стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу границь адаптивності, а погроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [6]. В якості факторів, що впливають на економічну безпеку підприємства, автором виділяється ступінь можливого ризику прийняття управлінських рішень і стверджується необхідність попадати в зону допустимого ризику (коли величина можливих втрат не перевищує величину можливого прибутку).

Олейников Е. А. зазначає, що економічна безпека підприємства являє стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і

забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [7].

Грунін О. А. наголошує на тому, що економічна безпека – це стан господарчого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.

Ортинський В. Л. вбачає в економічній безпеці підприємства захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [8].

Новікова О. Ф. вважає , що економічна безпека – це стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства, держави від економічних загроз та інших загроз національній безпеці, які на них впливають [9].

Різні автори використовують різноманітні визначення економічної безпеки підприємства, але більшість з них єдині в тому, що керівництво підприємства повинно забезпечити ефективне використання ресурсів, задіяних для подолання загроз в досягненні цілей бізнесу, а також, що широкий спектр проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства, потребує системного їхнього розподілу в підсистемах (складових).

В умовах ринкової економіки економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, бо спирається на їхній наявний фінансовий, сировинний та виробничий потенціал, на перспективи розвитку. Значний вплив на економічну безпеку підприємства справляє ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ до світових ринків збуту, інвестиційна привабливість регіону та держави загалом.

Економічна безпека підприємства має свої показники, на підставі яких визначаються спроможність підприємства протистояти окремим видам небезпеки. Загальними показниками економічної безпеки є — продуктивність (співвідношення кількості виробленої продукції до кількості витрачених ресурсів), фінансова стабільність (визначається коефіцієнтом автономії і коефіцієнтом ефективності підприємства), платоспроможність (здатність підприємства виконувати власні зобов'язання перед кредиторами і забезпечувати функціонування власного виробництва). Крім цих показників, також застосовуються загальний коефіцієнт ліквідності (відношення суми грошей з цінними паперами до короткострокової заборгованості), стійкість, рентабельність виробництва, ефективність нагромадженого капіталу, результати економічної діяльності (здатність підприємства досягти поставленої мети й виконувати власну місію в стратегічному вимірі) [10].

Виходячи з досвіду вітчизняних та закордонних дослідників, що займалися питаннями фінансового аналізу та економічної безпеки підприємства можна зробити висновок, що на сьогоднішній день немає єдиного чіткого визначення фінансового стану підприємства та є відмінність серед назв показників, які

використовувались при розрахунках в рамках одного і того ж методу аналізу фінансового стану. Всі ці чинники ускладнюють вибір методики аналізу та негативно впливають на розвиток досліджень аналізу фінансового стану підприємства в цілому і ускладнюють процес аналізу економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Матвієць М.В., Успенська Х.О. проведення аналізу фінансового стану підприємств україни в контексті економічної безпеки // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_28.pdf

2. Давиденко Н.М. Методологічне забезпечення проведення аналізу фінансового стану підприємств / Н.М. Давиденко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2003. – № 4 (26). – С. 92-98.

3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [Монографія] / Л.А. Лахтіонова.– К.: КНЕУ, 2001. – 387 с. 13.

4. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування // Теорія та практика управління у трансформаційний період: Зб. наук. праць. –Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. - С. 3 -7.

5. Яценко Н.М., Михайлюк С.О. Регіональна економічна безпека у контексті національної економічної безпеки // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 37. – Донецьк, ДонНТУ, 2001. – С. 78–82.

6. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. Сьома Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку" (19-21 травня 2011 р.) http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki/

7. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с., с. 137-215

8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009 . – 544 с.

9. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.

10. Кузенкова Ю.О. „Економічна безпека енергетичних підприємств" [Електронний ресурс] / Реферат з теми випускної роботи „Економічна безпека енергетичних підприємств" – Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kuzenkova/diss/indexu.htm.

УДК 658.1:330.13

СВІДЕРСЬКА І.Ю.,
ГРЕЧАН А.П.*, д.е.н., професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна криза у державі призвела до досить негативних тенденцій у функціонуванні майже всіх галузей вітчизняної економіки. Більшість сучасних підприємств знаходяться в дость критичному стані, адже їм дуже важко реагувати на різкі зміни, що постійно відбуваються в зовнішньому середовищі. В результаті цього такі підприємства стають слабкими, відчувають постійний дефіцит ресурсів, їм важко протистояти зовнішнім загрозам, а тим більше вони практично перестають виконувати свої головні функції – отримання прибутку для подальшого розвитку та принесення користі суспільству. Тому, одним із

першочергових завдань сучасних підприємств є формування й оцінка його поточних і перспективних можливостей та здатностей, які можуть бути мобілізовані для збереження конкурентоспроможності підприємства, реалізації конкурентних переваг та забезпечення його активної діяльності на ринку. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підприємстві потребує належного апарату оцінки його потенціалу, що дасть змогу визначити, на якому рівні знаходиться підприємство в конкретний період часу та які його перспективи в майбутньому.

Визначення сутності поняття економічного потенціалу та методичних засад його оцінки набуває певного значення у зв'язку з необхідністю розробки підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємств. Безсумнівно, що підвищення потенціалу підприємства веде до зростання його економічної безпеки. Отже, може виявитися можливим використання показника економічного потенціалу як інтегрального критерію економічної безпеки, що потребує детальних досліджень названих категорій.

Таким чином, особливого значення набуває питання вибору інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємства, що дозволить визначати внутрішні можливості й приховані резерви суб'єкта господарювання з метою підвищення ефективності його діяльності. Однак рішення даного питання неможливе без чіткого визначення сутності економічного потенціалу підприємства, що і обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Серед видатних науковців, які приділили досить значну увагу дослідженню економічного потенціалу підприємства, слід виділити таких як: Лапін Є. В., Митрофанов Г. В., Мец В. О., Краснокутська Н. С., Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О.І., Чумаченко М. Г.

Термін «потенціал» латинського походження та має тлумачення – «міць, сила». У загальному значенні зміст терміну розкривається як «ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь» [4, с.6].

Спроби вирішення проблеми оцінки потенціалу на рівні країни, галузі та підприємства призвели до появи різноманітних визначень.

Так, Краснокутська Н. С. дає визначення потенціалу, як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [1, с.7].

Мец В. О. вважає, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів [2, с. 5].

Тривалий час у вітчизняній літературі потенціал ототожнювався з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовувалися такі показники як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо. Такий підхід підтримує Лапін Є. В. [3, с.6].

На твердженням Чумаченко М. Г., економічний потенціал визначається як «відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану» [5, с.20].

В залежності від підходу до визначення сутності економічного потенціалу, виділяють різні напрями оцінки економічного потенціалу підприємства.

Лапін Є. В., що ототожнює поняття «економічного і виробничого потенціалу» пропонує здійснювати аналіз економічного потенціалу на основі:

- аналізу забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання;
- аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх використання;
- аналізу матеріальних ресурсів підприємства [3, с.32].

Митрофанов Г. В., Кравченко Г. О., Большакова О. Ю. рекомендують здійснювати аналіз економічного потенціалу за наступними напрямами:

- загальний аналіз економічного потенціалу підприємства;
- оцінка фінансової стійкості;
- оцінка платоспроможності;
- аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства (на основі показників рентабельності та ділової активності) [6, с.41].

Узагальнюючи проведений аналіз, можна виділити основні моменти, які варто враховувати при визначенні сутності економічного потенціалу підприємства:

1. Потенціал визначається сукупністю засобів для досягнення яких-небудь цілей і виявляється в здатності до досягнення цих цілей.

2. Дана категорія повинна відображати тісний взаємозв'язок економічної і фінансової діяльності підприємства. Цей взаємозв'язок може бути відбито в показниках фінансових результатів (рентабельності, капіталовіддачі), на рівень яких безпосередній вплив мають показники використання матеріальних ресурсів, обсягу реалізації продукції та інші виробничі показники.

3. Досягнення стабільно високих фінансових результатів протягом досить тривалого проміжку часу можливо тільки за умови забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості і платоспроможності [6, с.43].

Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. вважають, що економічний потенціал підприємства – це його сукупна здатність здійснювати економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимального фінансового результату за

умови забезпечення високого рівня платоспроможності й фінансової стійкості [4, с.35].

Виходячи з даного визначення, можна виділити наступні складові економічного потенціалу підприємства:

1. Сукупна здатність підприємства здійснювати економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату.

2. Здатність підприємства здійснювати названу діяльність за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості.

3. Здатність підприємства здійснювати високоефективну діяльність за умови забезпечення достатнього рівня платоспроможності [4, с.36].

Лапін Е. В. [3, с.59] стверджує, що аналіз економічного потенціалу необхідно здійснювати за різними напрямами в залежності від виду господарської діяльності підприємства.

Сучасні умови господарювання примушують українські промислові підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища й уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо ефективного використання всіх наявних виробничих ресурсів, збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, дотримання обраної стратегії виробництва.

Отже, метою аналізу економічного потенціалу промислових підприємств є об'єктивна оцінка обсягу виробленої реалізованої продукції, рівня її собівартості, а також виявлення резервів зростання обсягу реалізованої продукції і зниження її собівартості, розроблення організаційно-економічних заходів щодо підвищення економічної ефективності виробництва. Тому аналіз економічного потенціалу промислових підприємств доцільно здійснювати на основі аналізу забезпеченості підприємства основними засобами та ефективністю їх використання, трудовими ресурсами, провести аналіз матеріальних ресурсів підприємства, витрат і собівартості промислової продукції.

Що стосується торговельних підприємств, вважає Лапін Е. В. [3, с.60], то в ході своєї діяльності вони стають учасниками конкурентної боротьби за споживача (покупця). Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності і стійкого фінансового становища. Тому одним з важливих етапів роботи з розробки стратегії діяльності торговельного підприємства є аналіз його економічного потенціалу з точки зору визначення складу і структури активів та джерел їх фінансування, пошук шляхів і кількісне обчислення резервів поліпшення структури економічного потенціалу та забезпечення на цій основі фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Крім того, Лапін Е. В. [3, с.62] виділяє наступні напрями аналізу економічного потенціалу для торговельного підприємства:

- загальний аналіз економічного потенціалу підприємства (на основі даних фінансової звітності підприємства);
- оцінка фінансових показників (ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості);

- оцінка за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» (на основі розрахунку показників оцінки кредитоспроможності і комерційної репутації підприємства);
- оцінка за критерієм «наявності ефективної системи керування фінансами» (на основі експертної оцінки).

Такий підхід дозволяє провести оцінку ринкової вартості підприємства, яка визначається вартістю майна підприємства, дослідити джерела фінансування як основи формування активів підприємства, оцінити розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

На основі узагальнених результатів даного аналізу, менеджери, з урахуванням специфіки торговельної діяльності підприємства, зможуть розробити стратегію розвитку і функціонування підприємства з метою максимізації прибутку і попередження фінансової кризи на підприємстві.

Отже, запропонований підхід, щодо аналізу економічного потенціалу з урахуванням галузевої специфіки підприємства, дає змогу комплексно дослідити ресурси та резерви підприємства з метою системної оцінки його реальних і потенційних можливостей, що дозволить керівництву приймати зважені стратегічні рішення, спрямовані на забезпечення високої економічної безпеки підприємства та зміцнення його позицій на ринку як у короткостроковому, так і у довгостроковому аспектах.

Список використаних джерел:

1. *Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.*
2. *Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. - К.: Вища школа, 2009. – 132 с.*
3. *Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. - Сумы: ИТД "Университетская книга", 2006. – 360 с.*
4. *Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.*
5. *Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2011. – 198 с.*
6. *Митрофанов Г. В., Кравченко Г. О., Большакова О. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. - К.: КНТЕУ, 2007. – 300 с.*

УДК 657.471.1:658.012.8

СЕВЕРНЮК О.С., *магістрант,*
СВІЩОВ М.В.*, к.е.н., професор,*
Київський національний університет
технології та дизайну

РІВЕНЬ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни, що відбулися у вітчизняній економіці, безпосередньо вплинули як у цілому на промисловість України, так і на окремі підприємства. З розвитком ринкових відносин складається новий механізм функціонування національної економіки, при якому змінюються виробничі відносини і підвищується відповідальність суб'єктів ринку за результати своєї діяльності. Повний

комерційний розрахунок, відсутність прямих вказівок з боку органів виконавчої влади, а також можливість застосування різних варіантів облікової політики обумовили той факт, що підприємства самостійно визначають стратегію економічного розвитку для забезпечення економічної безпеки.

Вітчизняна система планування та прогнозування відповідала вимогам централізовано керованої економіки: забезпечувала одержання інформації про всі фактичні затрати, калькулювання повної фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) в основному для цілей централізованого державного планування. Система планування та обліку витрат була чітко налагоджена, але повна інформація про витрати не використовувалася.

Необхідно зазначити, що навіть після впровадження кардинальних змін собівартість продукції вітчизняних підприємств залишається високою, що робить її неконкурентоспроможною на зовнішньому ринку, а нерідко і на внутрішньому (особливо це стосується промислових підприємств). На практиці така ситуація призводить до скорочення обсягів виробництва.

На відміну від прямих виробничих затрат, накладні затрати практично не привертають до себе увагу з боку менеджерів, хоча більшість фахівців відмічає істотний вплив цих затрат на формування фінансових результатів, при цьому не пропонуючи ніяких дієвих заходів щодо їх оптимізації. Актуальність проблеми обумовлена також потребою в ефективній методиці розподілу накладних витрат, яка б відповідала інформаційним запитам користувачів. Недостатнє усвідомлення ролі накладних витрат при формуванні собівартості продукції на практиці призводить до непродуманих управлінських рішень, що негативно впливає на фінансові результати діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Необхідно відмітити, що організація та управління затратами виробництва, калькулювання собівартості продукції завжди привертала до себе увагу як вітчизняних, так і закордонних економістів, а саме: А. Апчерча, Ф. Бутинця, М. Вахрушиної, С. Голова, М. Данилюка, К. Друрі, В. Керімова, Г. Козаченко, С. Ніколаєвої, О. Орлова, Є. Рясних, В. Савчука, Я. Соколова, А. Соколова, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, М. Чумаченка та ін.

Практика показала, що здійснення непродуманих заходів щодо зменшення витрат виробництва не приводить до бажаного результату. В умовах ринку потрібно впроваджувати нетрадиційні системи одержання інформації про витрати, застосовувати нові підходи до калькулювання собівартості, підрахунку фінансових результатів, методів аналізу витрат і прийняття на цій основі раціональних управлінських рішень, адекватних цій економічній ситуації [1].

Недостатня розробка питань методичного забезпечення процесу ефективного управління накладними витратами та рівень їх впливу на економічну безпеку підприємства викликані цим складність, різноманіття і неоднозначність формулювань в існуючих нормативних і законодавчих актах підтверджують актуальність обраної теми й обумовлюють доцільність проведення наукового дослідження.

Аналізуючи ставлення різноманітних авторів до категорії "накладні витрати" необхідно підкреслити єдність позицій стосовно значного впливу

даних витрат на фінансові результати та вплив на економічну безпеку діяльності підприємств. Цей вплив проявляється через дію ефективного управління накладними витратами, які є складовою економічного механізму. На нашу думку, одним з найбільш проблемних моментів у використанні операційного аналізу є вивчення всіх витрат в тому числі - накладних витрат, які впливають на прибуток підприємства. Така позиція стосується не лише поведінки накладних витрат у залежності від обсягів виробництва (основна маса цих витрат є постійними), а і загальний вплив на функціонування всієї економічної системи підприємства у результаті ефективного управління даними витратами [4]. На нашу думку, ефективне управління накладними витратами як фактор економічної безпеки підприємства можна представити на рис. 1.

Представлена на рис. 1. блок-схема управління накладними витратами є багатокомпонентною системою. Причому, кожна складова даної системи є об'єктом досліджень.



Рис. 1. Підвищення якості управління накладними витратами [удосконалено на основі 4]

Для ефективного функціонування наведеного об'єкту необхідно акцентувати увагу на основних елементах, якими, на нашу думку, є: формування бюджету накладних витрат; планування розподілу накладних витрат; облік та контроль накладних витрат; аналіз накладних витрат на основі планової та фактичної інформації.

Однак це не означає, що ми ігноруємо такі складові, як інформаційне забезпечення, визначення виконавців та їх відповідна мотивація.

Зазначимо лише, що дані елементи безпосередньо здійснюють свій вплив на всю систему управління накладними витратами і досить ретельно досліджувалися у наукових працях В. Кміть та В. Лещія [2,3]. Ці автори акцентують увагу на створенні центрів фінансової відповідальності і запровадженні внутрішньовиробничого комерційного розрахунку, а також відстеженню виробничих процесів та операцій. Ними підкреслено також необхідність створення системи управлінської звітності, на основі якої приймаються рішення щодо матеріального заохочення працівників у зв'язку зі зниженням рівня накладних витрат та ефективного управління даними витратами. Рішення про стимулювання працівників за результати діяльності повинно бути обґрунтовано внутрішніми нормативами, які передбачають не тільки матеріальне заохочення, але і відповідальність за негативні відхилення від кошторисних показників, якщо вони виникли з вини працівника. І взагалі управлінські рішення про матеріальне заохочення працівників повинні враховувати реальні результати діяльності підприємства.Стосовно інформаційного забезпечення управління накладними витратами, то, крім системи управлінської звітності, вищезазначеними авторами запропоновано застосовувати сучасні інформаційні системи управління підприємствами. Це передбачає вибір оптимальної системи рівня витрат і калькулювання собівартості продукції, вони безпосередньо здійснюють свій вплив як на окремі елементи, так і в цілому на інформаційну систему та економічну безпеку підприємства. Необхідно також враховувати можливість гнучкого налаштування параметрів системи для різних груп користувачів, що обумовлює вибір відповідного програмного забезпечення та належну кваліфікацію персоналу.

На нашу думку, дані положення представлені досить детально і можуть бути використані на практиці. В. Кміть та В. Лещій ретельно дослідили відповідні елементи управління накладними витратами та запропонували свій підхід щодо удосконалення деяких елементів даного економічного механізму, однак, на нашу думку, необхідно більш детально дослідити планування та методи розподілу накладних витрат, оскільки зазначені елементи досить сильно впливають на формування фінансових результатів діяльності підприємств. Взагалі необхідно підкреслити відсутність комплексного підходу до управління накладними витратами, на багатьох підприємствах належним чином працюють тільки деякі елементи механізму, а особливо "слабким місцем" є розподіл даних витрат.

На нашу думку, механізм також повинен обов'язково передбачати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів, які здійснюють вплив на рівень накладними витратами, зокрема належать:

- законодавство;
- галузеві стандарти та інструкції;
- положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- цінова політика держави (особливо на енергетичні ресурси);

- інші фактори.

До внутрішніх факторів належать:

- облікова політика підприємства;
- внутрішні стандарти та інструкції;
- рівень розвитку системи управлінського обліку та звітності;
- особливості технологічних процесів;
- використання сучасних інформаційних систем управління підприємством;
- інші внутрішні фактори.

Дійсно, для ефективного управління витратами на підприємствах повинні розробляти внутрішні положення та нормативи, які враховують специфіку діяльності даного підприємства та дозволяють використовувати різноманітні інструменти управління. Відповідно без належної підтримки нововведень зі сторони вищого керівництва трансформація існуючої системи управління будь-яким процесом на підприємстві приречена на невдачу. Отже рівень управління накладними витратами не буде функціонувати без розподілу відповідальності між працівниками та належної мотивації персоналу [5]. Безперечно якість управління витратами залежить безпосередньо від зацікавленості управлінців у результатах діяльності та ефективних заходів на рівні підприємства. Але менеджери повинні використовувати сучасні методи та інструменти управління, які пропонують науковці, лише за умови відповідної адаптації до специфіки функціонування підприємства. Підкреслимо, що виконавці є своєрідним "зарядом", без якого практично будь-який економічний механізм функціонувати не зможе. Відповідно для стимулювання і мотивації відповідальних осіб повинні бути розроблені заходи, які б передбачали безпосередню зацікавленість працівників у результатах праці. Що ж стосується безпосередньо планування накладних витрат, то ефективним, на думку багатьох науковців та практиків, є створення відповідних бюджетів. Взагалі бюджетування є одним з дієвих сучасних інструментів управління, яке дозволяє не тільки значно підвищити якість планування, але і посилити контроль за використанням ресурсів та грошових потоків. В умовах обмеженості ресурсів виникає потреба постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх та зовнішніх факторів з’являється завдяки раціонально організованій системі бюджетів. Тобто для більш ефективної діяльності, підприємствам необхідно розробляти відповідну систему бюджетів, які б були своєрідним орієнтиром їх розвитку на визначений період.

Отже, рівень накладних витрат є основним фактором впливу на економічну безпеку підприємства, яка залежить від раціонального використання ресурсів та розподілу прибутку починаючи від витрат на сировину, комунальні послуги закінчуючи заробітною платою адміністративного та технічного персоналу.

Список використаних джерел:

1. *Жидка Н.М. До уточнення категорії "невиробничі витрати" // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Вип. 17. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 76-80.*

2. *Кміть В.М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах в сучасних умовах // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С.71-79.*
3. *Лещій В.Р. Інформаційне забезпечення управління підприємством // Фінанси України. – 1999. – №5. – С. 53-59.*
4. *Рудніченко Є.М. Два погляди на категорію "накладні витрати" у сучасних умовах господарювання // Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. Спецвыпуск: в 3–х т. – Одесса: ОНПУ, 2004. – Т. 2. – С. 188-191.*
5. *Соколов А.Ю. Управленческий учёт накладных расходов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 448 с.*

УДК 338.242

СОВИК Л.Е. *к.э.н., доцент,*
Воронежский государственный університет инженерных технологий
ФЕДОСЕНКО Л.В., *к.э.н., доцент,*
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины

АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В БИЗНЕС-МОНИТОРИНГЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях массовости и разнообразия бизнес-процессов промышленной организации механизмы согласования интересов собственника (принципала) и наемного менеджмента в виде ограничений, наказаний, поощрений не всегда способны обеспечить принятие агентами решений в интересах собственника или с позиций объявленных целей организации по причинам, связанным с личными выгодами, а также с недостаточностью (неопределенностью) информации. Технология бизнес-мониторинга, предусматривающая применение встроенных анализаторов, дает возможность контроля параметров каждого события на этапе принятия решений агентом – менеджером, создавая, таким образом, основу системы экономической безопасности организации.

Операционный менеджмент в технологии бизнес-мониторинга характеризуется существенным повышением степени самоуправления, что приводит, с одной стороны, к обострению агентских проблем организации, а с другой – предлагает эффективный инструментарий решения проблем такого рода. В таблице 1 представлена авторская разработка практической схемы бизнес-мониторинга одного из базовых типов транзакций бизнес-процесса закупок организации – «Контракт на закупку».

На персонифицированном портале менеджера визуализируются аналитические «подсказки» и варианты решений, формируемые на основе текущих, исторических и прогнозных сведений, связанных с осуществляемым и смежными событиями. При этом инструментарий практического мониторинга событий бизнес-процессов поддерживает:

1) отображение события, осуществляемое из любой информационной системы организации и разнообразных источников данных (корпоративных баз данных, систем контрагентов, Web-сервисов, Internet и так далее);

2) формулировку контекста события и его анализ в реальном времени. Контекст выбирается как из исторических данных, так и из оперативных внутренних и внешних источников в режиме реального времени. Особое значение здесь придается представлению информации на персонифицированных порталах менеджеров в виде, наиболее удобном для принятия управленческого решения, в том числе с использованием подсказок и графических компонент (диаграммы, графиков и таблиц);

3) ввод параметров принятых решений и их распространение в соответствии с предусмотренной схемой информационно-логических взаимосвязей.

Таблица 1

Проектная схема бизнес-мониторинга регламентного события «Контракт на закупку»

АНАЛИЗАТОР РЕГЛАМЕНТНОГО СОБЫТИЯ « КОНТРАКТ НА ЗАКУПКУ»			
Параметры события	Анализатор (процедуры)	Рекомендации по принятию решений	Аспекты экономической безопасности
Контрагент	Рейтинг контрагента, учитывающий *регламенты диверсификации поставок*	Рекомендуется заключение сделки с данным контрагентом или предлагается список поставщиков в порядке убывания рейтинг & риск поставки	Контроль сделки с учетом интегральной оценки надежности поставщика
Продукт Срок поставки Количество	Оценка ожидаемого уровня запаса в день поставки продукта в сопоставлении с нормой запаса по данным бизнес-процессов *движения запасов* и закупок	Рекомендуются количество и даты поставки, отвечающие регламентным условиям управления запасами	Проверка целесообразности закупки по объему и срокам поставки
Цена	Оценка цены поставки: с учетом влияющих факторов по данным *мониторинга внешней среды*	Рекомендуется диапазон цены	Проверка соответствия цены закупки текущему уровню цен
Срок оплаты	Оценка соответствия срока расчета по сделке *целевым критериям* и ожидаемому остатку средств на выбранную дату (бизнес-процесс *финансов)*	Рекомендуются даты платежа в сроки в пределах целевой продолжительности расчетов с кредиторами	Контроль соответствия срока оплаты принятому в организации порядку

В новой технологии менеджер получает возможность проводить каждую регламентную транзакцию (событие) бизнес-процесса, осуществляя в реальном времени анализ ее параметров и самостоятельно принимать решения, в том числе с учетом компетенций из сопряженных сфер управления, включенных в горизонтальное взаимодействие.

Проведение в бизнес-процессах организации ориентации на экономическую безопасность вносит существенные изменения в традиционные принципы TQM применительно к качеству менеджмента (таблица 2).

Таблица 2

Принципы TQM в технологии мониторинга бизнес-деятельности (фрагмент)

Ориентация на клиента (quality control)	Ориентация на эффективность и экономическую безопасность организации
Сбор информации о клиентуре	
Чтобы понимать ее материальные потребности и систему ценностей и удовлетворять их в текущий момент и в будущем путем поставок соответствующих товаров и услуг, охватывая и фактических, и потенциальных клиентов.	Чтобы разрабатывать рейтинги клиентов для обоснования отсрочек и скидок, обеспечения управляемости дебиторской задолженности, стресс-тестирования расчетов в кризисных ситуациях , оценки вероятности дефолта
Поддержка постоянной связи с клиентами и распространение полученной информации по всем в подразделениях организации	
Чтобы организовать производство, сервис и техническое обслуживание в полном соответствии со спецификациями потребителей, и использовать приобретенные знания для производства товаров и услуг более высокого качества с учетом запросов клиентуры	чтобы корректировать рейтинги клиентов для обоснования отсрочек и скидок, обеспечения управляемости дебиторской задолженности, стресс-тестирования расчетов в кризисных ситуациях , оценки вероятности дефолта , предоставления отсрочек заведомо неплатежеспособным покупателям
Обеспечение информацией о клиентуре свой персонал и подразделения, которые прямо или косвенно участвуют в удовлетворении ее потребностей.	
Чтобы подготовить организацию к превращению потребностей клиента в руководство к эффективным действиям не столько для ознакомления отдельных подразделений с положением дел у клиента, сколько для постановки новых задач	Чтобы визуализировать и персонифицировать предоставление информации в соответствии с компетенциями менеджеров и предусмотренными инфологическими связями

Ориентация на экономическую безопасность организации требует не только изучать запросы клиента, но и оптимизировать практику выбора контрагентов на основе их рейтингов или спецификаций. Управление дебиторской задолженностью и обеспечение достижения целей кредитной политики промышленной организации предполагает систематизацию и обобщение широкого круга сведений о контрагенте. Получаемая регламентная и нерегламентированная информация (случайные события) используется для корректировки рейтинга клиента, оценки вероятности его дефолта и расчетов по обязательствам в условиях стрессовых ситуаций.

Приведенные аспекты экономической безопасности в технологии бизнес-мониторинга построены на автоматизированном контроле качества принимаемых операционным менеджментом решений, направлены на существенное перераспределение ответственности в организационной системе

управления с активизацией операционного менеджмента в центрах закупок, в местах возникновения затрат, в центрах продаж, ответственности и др.

Таким образом, бизнес-мониторинг как технология управления, вырастающая из контроллинга на современной технической и программно-информационной базе и располагающая бизнес-аналитикой реального времени, может предложить инструментарий для новых возможностей управления промышленными организациями:

– гибкости и мобильности структурированной в пространственном и временном масштабе системы целеполагания, откликающейся на изменения, происходящие в динамичной внешней и сопряженной среде;

– активизации и повышения уровня операционного менеджмента за счет применения средств и методов анализа и разработки в реальном времени вариантов действий, современных походов к персонификации и визуализации данных, а также многоаспектного контроля качества принимаемых управленческих решений.

УДК 338

***СОЛОГУБ М.П.**, ст. викладач,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека підприємств сьогодні є однією з найважливіших умов для забезпечення нормального функціонування і розвитку всієї сфери підприємництва. В теоретичному плані проблеми економічної безпеки залишаються мало дослідженими. Кризовий стан економіки вимагає консолідації зусиль науковців і практиків з метою теоретичного обґрунтування проблем безпеки, розробки та використання ефективних механізмів її забезпечення як необхідної умови здійснення економічних трансформацій. Щоб забезпечити це, необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі фінансово-господарської діяльності кожного підприємства тобто проводити діагностику фінансового стану суб'єктів господарювання.

Переважно на фінансові показники орієнтується більшість кредиторів підприємства, вони є вирішальними для прийняття інвесторами рішення про вкладання коштів у конкретні проекти. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання передбачає використання аналітичного інструментарію діагностики фінансового стану.

Метою дослідження є визначення сутності, етапів та напрямів проведення діагностики фінансового стану підприємства як основи забезпечення його економічної безпеки.

Особливістю формування ринкової економіки, крім посилення впливу жорсткої конкурентної боротьби, є зміни в технології виробництва, комп'ютеризація опрацювання економічної інформації, постійні нововведення в податковому законодавстві, зміни процентних ставок і курсів валют тощо.

Одно з найважливіших умов успішного управління підприємством - аналіз і системне вивчення фінансового стану підприємства і чинників, що впливають на нього, прогнозування рівня прибутковості капіталу підприємства.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо поставлені завдання в перерахованих видах діяльності успішно реалізовуються, це позитивно впливає на фінансові результати фінансово-господарської діяльності підприємства [4].

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення рівня економічної безпеки.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск чи реалізація високоякісної продукції.

Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність. Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, тобто у виробничому процесі, що безумовно знижує рівень економічної безпеки підприємства.

Стабільне функціонування, розвиток та збільшення конкурентоспроможності підприємства багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки підприємства, тобто забезпечення економічної безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємства.

Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко

усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність.[8].

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні високого рівня економічної безпеки підприємства.

За умов трансформації економіки України в ринкову систему господарювання, значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, оцінки ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості, а також пошук шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Особливого значення набуває об'єктивна оцінка потенційних можливостей збільшення прибутку підприємства.

Систематична діагностика фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідна ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежить від його платоспроможності.

Метою діагностики фінансового стану підприємства повинна бути оцінка динаміки розвитку підприємства та пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Відповідно, основними завданнями діагностики фінансового стану підприємства слід визначати:

- проведення дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- визначення ефективності використання майна підприємства, забезпеченості його власними оборотними активами;
- проведення об'єктивної оцінки динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Організація й функціонування комплексної системи забезпечення економічної безпеки повинні базуватися на наступних принципах: комплексності або системності; безперервності; законності; сполучення превентивних і реактивних заходів; диференційованості; сполучення гласності й конфіденційності; компетентності; економічної доцільності.

Складові системи забезпечення економічної безпеки визначаються двома факторами:

1) потенційним складом і структурою загроз;

2) фінансовими можливостями підприємства.

Діагностика фінансового стану підприємства передбачає систематичну й усебічну оцінку його діяльності з використанням різних методик аналізу. В свою чергу методи фінансової діагностики - це комплекс науково-методичного інструментарію дослідження фінансового стану підприємства.

Діагностики фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів щодо фінансового оздоровлення. Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для диференційованого встановлення відсоткових ставок.

Результатом діагностики фінансового стану є отримання певної кількості основних, найбільш інформативних параметрів, які об'єктивно і точно відображають фінансовий стан підприємства. За цими результатами формуються плани його розвитку.

Коли розраховані всі фінансові коефіцієнти, зроблений горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності й описані її особливості характерні для аналізованого періоду, необхідно зробити висновки, заради яких, власно, і були виконані всі зазначені вище роботи. Подання таких висновків повинне бути лаконічним і конструктивним, тобто спрямованим на пошук шляхів поліпшення діяльності підприємства. Досить прогресивним може бути формат збалансованої системи показників [9].

Джерелами негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб`єктів господарювання;
- збіг об`єктивних обставин (стан фінансової кон`юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Економічна безпека підприємства може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу. Оцінка поточного рівня забезпечення економічної безпеки підприємства по фінансовій складовій здійснюється на основі докладного аналізу загроз негативних впливів на фінансовий стан підприємства і можливих збитків, зазнаних підприємством в результаті реалізації даних негативних впливів, а також існуючої на підприємстві системи аналізу і оцінки всебічних результатів його фінансово-господарської діяльності в розрізі діагностики фінансового стану підприємства як підґрунтя забезпечення його економічної безпеки.

Таким чином, діагностику фінансового стану підприємства доцільно здійснювати по таких основних напрямах:

- аналіз фінансової звітності підприємства за результатами його фінансово-господарської діяльності – складання економічного паспорту підприємства;
- аналіз конкурентних переваг і порівняльний аналіз із підприємствами-конкурентами, аналіз асортименту продукції – визначення ринкової позиції підприємства;

- аналіз рівня і якості менеджменту підприємства; аналіз компетенцій та інтелектуального потенціалу підприємства; аналіз поставок і клієнтури підприємства - визначення ключових факторів успіху.

Підсумковим етапом діагностики фінансового стану підприємства як підґрунтя забезпечення його економічної безпеки є етап оцінки ефективності діяльності підприємства і його відповідних підрозділів по запобіганню можливих негативних впливів на фінансовий стан підприємства. Цей аналіз здійснюється за методикою оцінки збитків, відвернутих чи яких зазнало підприємство внаслідок реалізації запланованого комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства в цілому та за рахунок діагностики фінансового стану підприємства, зокрема.

Висновки. Таким чином, у статті було сформульовано основні теоретичні аспекти управління фінансовим станом підприємства, висвітлено специфічні особливості фінансового управління підприємством в існуючих економічних умовах та узагальнено теоретичні та методологічні основи проведення діагностики управління фінансовою діяльністю підприємства. Також було запропоновано систематизацію етапів проведення діагностики фінансового стану. При практичній реалізації діагностики на сучасному етапі управління вона зобов'язана сполучити в собі весь спектр пропонованої до неї вимог та відповідати певним принципам. Це дозволить вірогідно оцінити реальну ситуацію на підприємстві за досить короткий час, визначити його стабільність до негативних факторів, крім того, дозволить визначити його потенціал. Отже, діагностика фінансового стану підприємства сприяє оптимізації рівня його економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. *Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / Т.О. Загорна – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.*
2. *Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.М Шаповал, О.О. Гетьман – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307с.*
3. *Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посіб. / Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, А.А. Герасимов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.*
4. *Фролова Л.В. Економічна діагностика підприємств: методичний та практичний інструментарій: навч. посіб. / Л.В. Фролова, О.О Никитенко, С.О. Ермак, Л.В Івкова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. -158 с.*
5. *Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб / Т.А. Городня, І. П. Мойсеєнко. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 282 с.*
6. *Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия (практические подходы и технологии): учебник для вузов / В.П. Савчук – К.: «Ника-центр», 2004. – 424 с.*
7. *Мойсеєнко І.П., Демчишин М.Я. Моделі аналізу економічної безпеки суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №10 (112). – с. 64-73.*
8. *Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. / М.І. Камлик. – К.: Атака, 2005. – 432 с.*

УДК 658.14

***СТЕПАНЕНКО Г.О.**, магістрант,*
***БРЕУС С В.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технології та дизайну

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності загалом.

Основною метою будь – якого підприємства є забезпечення прибутковості його діяльності. Звідси, проблема формування і використання прибутку підприємства набуває дедалі більшого значення, оскільки саме в прибутку концентрується ефект фінансово-економічної діяльності кожного підприємства. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально – технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні [1].

Дослідженням ролі та значення прибутку задля забезпечення економічного розвитку підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства займалась велика кількість як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема: Петті В., Сміт А., Шумпетер Й., Алексюк А. Р., Бойчик І., Кручок С., Матюшенко І., Мочерний С., Олійник І., Поддєрьогін А., Ситник Л., Абалкін Л., Андрійчук В., Гладченко Т., Гончаренко О., Мунтіян В., Пастернак-Таранушенко Г., Сєнчагов В., Сухоруков А., Шлемко В. та багато інших.

Петті В. вважав, що прибутком є та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати, тобто прибуток зводився до ренти. Незважаючи на ототожнення прибутку з рентою, один з видів прибутку – відсоток на позичковий капітал. Він визначив відсоток таким доходом, що є похідним від земельної ренти. У праці "Різне про гроші" відсоток прирівнювався до орендної плати [2]. Поряд з цим, Сміт А. розглядав прибуток як дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Прибуток вважався породженням усього авансового капіталу, а його отримання визнавалося кінцевою метою капіталістичного виробництва [2]. Тоді як теорія прибутку у Сісмонді С. глибоко розроблена, але залишається різнобарвною: від визначення прибутку як доходу капіталіста, що представляє собою вирахування з продукту праці робітника, до зведення прибутку як результату продуктивності самого капіталу або ототожнення прибутку з винагородою за бережливість капіталіста.

Шумпетер Й. у праці «Теорія економічного розвитку» прибуток визначав, як – «вартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець» [3].

На увагу заслуговує також таке наведене Ситник Л. С. визначення поняття "прибуток підприємства": прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької

діяльності; відображає кінцевий фінансовий результат, а також є основним елементом фінансових ресурсів підприємства". При цьому автор констатує той факт, що "…підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми" [4].

Кручок С. зазначає, що прибуток являється підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання [5].

Мочерний С. дає таке визначення прибутку: – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення [6].

Бойчик І. констатує, що прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва [7].

Матюшенко І. зазначає, що прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства [8].

Поддєрьогін А. бачить прибуток, як економічну категорію ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємства [9].

Олійник І. вважає, що прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва [10].

Алексюк А. зазначає, що прибуток створює підґрунтя для активної участі всіх підрозділів підприємства у його формуванні і нарощуванні, що визначає зміст фінансової роботи на підприємстві (фінансове прогнозування та планування; аналіз та контроль виконання фінансових планів; розроблення заходів, спрямованих на поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності) [11].

У ринковій економіці у звичайних умовах низький ризик пов’язаний із низькими доходами: чим вищий рівень ризику, тим можливі більші доходи.

Прибуток є основним фінансовим важелем під час формування надходжень до бюджету країни. Регулюючи розміри прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб’єктів господарювання [12]. Найбільш точно і повно роль прибутку підприємства в сучасних умовах сформулював Бланк А.:

- прибуток є головною метою підприємницької діяльності й основним спонукальним елементом для ведення господарської діяльності;
- прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом від загрози банкрутства;
- прибуток є головним джерелом зростання вартості ринкового підприємства та активів;
- прибуток є основним економічним важелем під час формування надходжень до бюджету країни;

- прибуток підприємств створює передумови для економічного розвитку суспільства загалом [13].

Основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є [14]:

- визначення пріоритетного напряму використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить до подальшого розвитку підприємства та покращення фінансових результатів від діяльності підприємства;
- оптимізація величини коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та як наслідок розміру прибутку у майбутніх періодах, а також соціального розвитку підприємства;
- розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та з іншою метою;
- забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, який підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- виконання економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Сьогодні однією з найголовніших складових фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. Як основна форма грошового накопичення прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління, є рушійною силою ринку. Саме прибуток визначає для підприємницької діяльності рішення трьох взаємозалежних проблем: що продавати, як продавати та для кого продавати, і, таким чином, визначає політику формування прибутку - політику планування, організації, аналізу і контролю витрат і доходів на підприємстві.

Економічна безпека підприємства може бути забезпечена, якщо будуть визначені найважливіші стратегічні напрями забезпечення безпеки бізнесу, побудована чітка логічна схема своєчасного виявлення і ліквідації можливих небезпек і загроз, зменшення наслідків господарського ризику. Для створення надійної системи безпеки підприємства необхідно провести комплекс підготовчих заходів. Від цієї роботи багато в чому залежить те, які рішення будуть прийняті в даній області, яким чином будуть сформовані органи безпеки, які будуть виділені фінансові, матеріальні та людські ресурси, а в кінцевому рахунку – ефективність забезпечення безпеки бізнесу.

Основним показником ефективності системи економічної безпеки підприємства є прибуток (його розмір у порівнянні із залученими коштами;

своєчасність отримання тощо). Якщо підприємство не отримує прибутку чи його розмір не відповідає обсягу інвестованого капіталу, можна вважати, що впроваджена система економічної безпеки не ефективна.

У економічній літературі відомі декілька підходів до кількісної оцінки рівня економічної безпеки підприємства. В індикаторному підході оцінка економічної безпеки встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності підприємства із індикаторами. Відповідно до ресурсно-функціонального підходу оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів по спеціальних критеріях. Аналіз ресурсно-функціонального підходу до оцінки рівня економічної безпеки підприємства дозволяє стверджувати, що багато з його положень синонімічні підходам до оцінки ефективності використання ресурсів. Тому оцінка рівня економічної безпеки за допомогою сукупного критерію схильна значному впливу суб'єктивної думки експертів. на розрахунку основних показників фінансового стану та економічної ефективності функціонування підприємства, які характеризують забезпеченість підприємства власними коштами, раціональність розміщення власного капіталу, а також ефективність використання власного, обігового та сукупного капіталу, фондовіддачу активів підприємства.

В цілому можна зазначити, що оцінка економічної безпеки підприємства базується на розрахунку основних показників фінансового стану та економічної ефективності функціонування підприємства, які характеризують забезпеченість підприємства власними коштами, раціональність розміщення власного капіталу, а також ефективність використання власного, обігового та сукупного капіталу, фондовіддачу активів підприємства.

Основне призначення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні та реалізації умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства. Ці умови визначено виходячи з критерію економічної безпеки та її рівня. У якості найважливіших умов, що враховуються в структурі механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, обрані: мінімізація витрат підприємства, адаптація до нововведень і розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку. Саме ці умови здатні надати найбільш істотний вплив на формування прибутку підприємства, забезпечивши тим самим його економічну безпеку [15].

Таким чином, збільшення прибутку підприємства, як основного фактора, що впливає на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємства позитивно впливає на забезпечення економічної безпеки підприємства. Прибуток є одним з потенційних джерел коштів для українських підприємств і одним з головних чинників, які впливають на забезпечення економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Гриценко Л.Л. Контролінг грошових потоків підприємств [Електронний ресурс] / Л.Л. Гриценко, І. М. Боярко, В. В. Роєнко // Актуальні проблеми економіки: наук. економ. журнал. – 2010. – №3 (105). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.

2. Проскурін П.В. Історія економіки та економічних учень. Економічна історія індустріальної цивілізації [Електронний ресурс] / П.В. Проскурін. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_1/229_Dul.pdf.
3. Шумпетер И. Теория экономического развития [Електронний ресурс] / И.Шумпетер. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/44.pdf.
4. Мазурок П.П. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії "прибуток" підприємств [Електронний ресурс] / П.П. Мазурок. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_4/files/EC409_25.pdf.
5. Кручок С.Г. Оцінка фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] // Фінанси України. – 2009. – № 8. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
6. Мочерний С.В. Економічна теорія: [посібник.] – К.: Вища школа, 2002. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навч. посібн. для вищ. навч. заклад.] – К: Атіка, 2004. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
8. Матюшенко І. Ю. Основи фінансового менеджменту [навч. посібн. для вищ. навч. заклад.] – К: ЦНП, 2003.— Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
9. Поддєрьогін А.М. [навч. посібн. для вищ. навч. заклад.] – К: Знання, 2004. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
10. Олійник І.О. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції // Економіка АПК. – 2008. - № 2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
11. Алексюк А.Р. Ризик як один їз чинників зростання прибутку підприємств // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 3 – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/20.pdf.
12. Верхоглядова Н.І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір: зб. наук. праць. – 2008. – № 18. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.
13. Бланк И.А. Управление прибылью [Електронний ресурс] / И.А. Бланк. – К.: Изд-во «Ника-Центр», 2007. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.
14. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія [Електронний ресурс]/ О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2009. – Режим доступу
http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.
15. Іванова Н.С. Методи оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємства – Режим доступу: http://intkonf.org/ivanova-ns-metodi-otsinki-efektivnosti-sistemi-ekonomichnoyi-bezpeki-pidpriemstva.

УДК 65.012.8:338.2

***СТЕПАНОВА Ю.Л.**, аспірант*
Донбаський державний
технічний університет

МІСЦЕ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АДАПТАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах мінливого зовнішнього середовища підприємство постійно знаходиться під впливом загроз, які можуть привести його в стан небезпеки. Для захисту від зовнішніх та внутрішніх загроз на підприємстві будується система економічної безпеки підприємства, яка потребує постійного керування и повинна бути результативною. Система економічної безпеки підприємства – це комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних,

профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [2]. Для того щоб система економічної безпеки підприємства була результативною, необхідно щоб засоби забезпечення економічної безпеки були результативними. Адаптація є одним з засобів забезпечення економічної безпеки підприємств. Постає необхідність в оцінюванні результативності адаптації та визначенні його місця в системі управління економічною безпекою підприємства.

Для визначення місця оцінювання результативності адаптації в системі управління економічною безпекою підприємства доцільно розглянути адаптацію з позицій функціонального та процесного підходів. За своєю суттю функція і бізнес-процес – це різні варіанти об'єднання робіт, які реалізуються в компанії. Більш того, ці поняття відносні. Функція - частина процесу, а процес складається з функцій, при цьому процес є функцією для глобальнішого бізнес-процесу, в який він входить [1]. На нашу думку, з позицій функціонального підходу, оцінювання результативності адаптації виконує функції контролю в системі управління економічною безпекою підприємства. При цьому основними завданнями контролю є: корегування процесу адаптації, перевірка перебігу здійснення адаптаційного процесу відповідно до плану; блокування відхилень, що виявляються, та приведення системи до цільового стану за допомогою спеціальних інструментів-регуляторів; створення умов для досягнення встановлених цільових показників, дотримання часових та ресурсних обмежень адаптаційного процесу. Оцінювання результативності адаптації, як один з етапів контролю, дає змогу керівництву впевнитися у тому, чи діє встановлена на підприємстві система адаптації. Тобто за допомогою оцінювання результативності адаптації можливо виявити негативні тенденції в протіканні процесу адаптації, знешкодивши їх, попередити проблеми зі здійсненням діяльності підприємства через невдалу адаптацію, тим самим вдосконалити управління економічною безпекою підприєства. Завдяки контролю отриманих результатів адаптації встановлюються зворотні зв’якзки, через які орган управління одержує інформацію про хід виконання його рішень щодо адаптації. Якщо справи йдуть добре, тоді контроль дає змогу підтримувати хід справ, якщо результати гірше від очікуваних, тоді контроль допомогає внести необхідні корективи. Контроль дає змогу бачити всю справжню картину стану процесу адаптації. Тому від його ефективності в кінцевому підсумку залежить якість рішень, щодо проведення адаптації та вчасне їх виконання [3]. Оцінювання результативності адаптації надає інформацію про фактичний стан виконання основної мети адаптації, встановлення мінімуму невідповідності між зовнішнім середовищем та підприємством і є основною інформаційною базою для проведення корегуючих заходів. Місце оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища з позицій функціонального підходу представлено на рис. 1.

На першому етапі циклу контролю адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища менеджери вищої ланки, спеціалісти з прогнозування встановлюють бажані та прогнозні (потенційно-можливі) значення показників-

індикаторів результатів адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

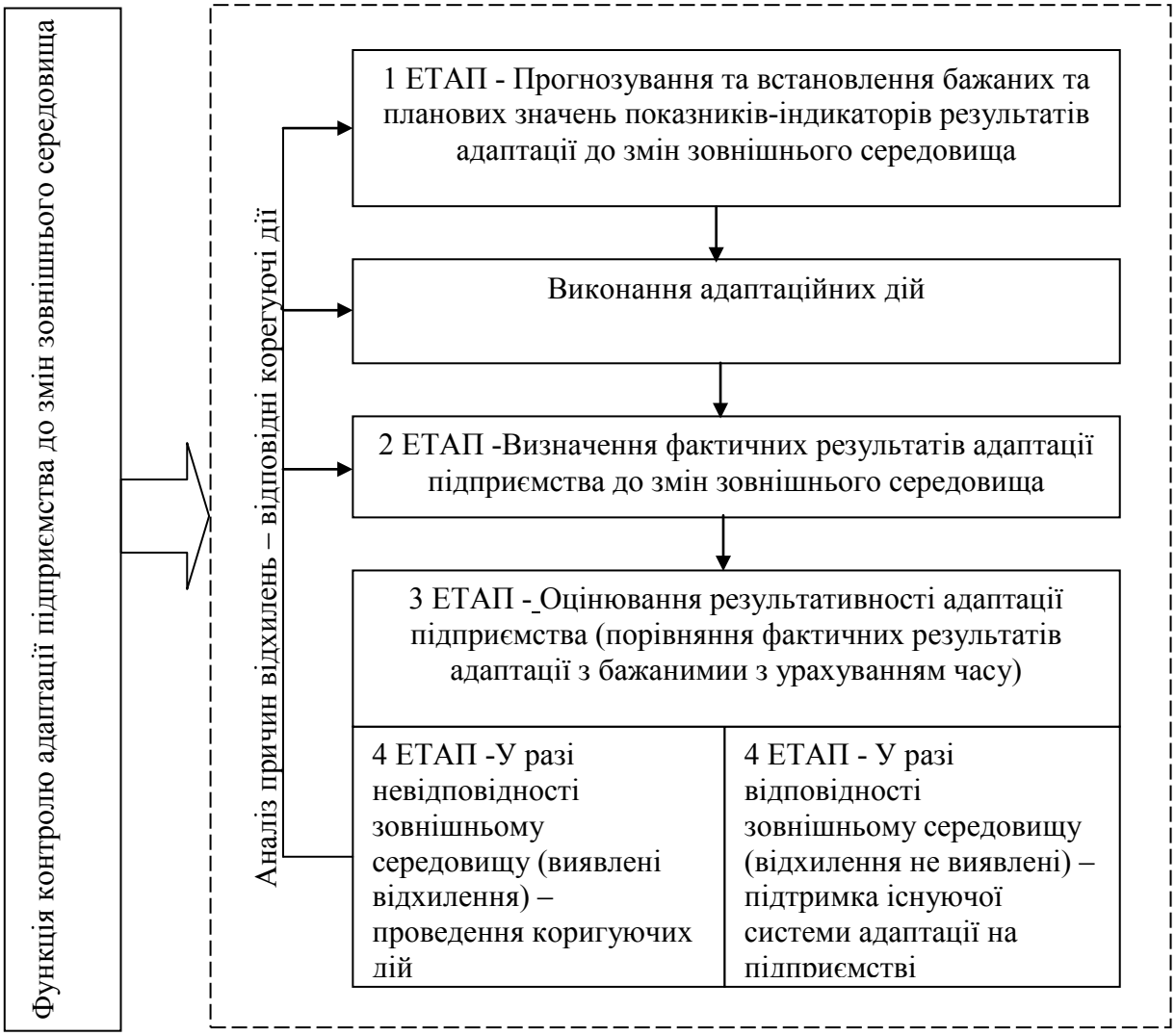


Рис. 1. Роль оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища з позицій функціонального підходу до адаптації

На другому етапі контрольного циклу адаптації визначаються результати адаптації, які можуть бути описані як кількісними, так і якісними показниками.

На третьому етапі фактичні результати адаптації порівнюються з бажаними результатами адаптації, тобто проводиться оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища. При цьому робиться перегляд бажаних показників з врахуванням часу необхідного на адаптацію. Відповідальні працівники з'ясовують причини будь-яких відхилень від еталонних результатів.

Якщо результати діяльності відповідають стандартам, тоді на четвертому етапі немає необхідності у змінах. Проте якщо результати діяльності з тих чи інших причин не відповідають стандартам, то на цьому етапі здійснюються відповідні коригуючі дії, які можуть полягати у внесенні змін у саму діяльність

організації, в адаптаційні дії, у механізм проведення адаптації, або в переоцінці бажаних та планових результатів адаптації [3].

Для більш глибокого та всебічного визначення сутності оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища, розглянемо її з позицій процесного підходу, що проілюстровано на рис. 2

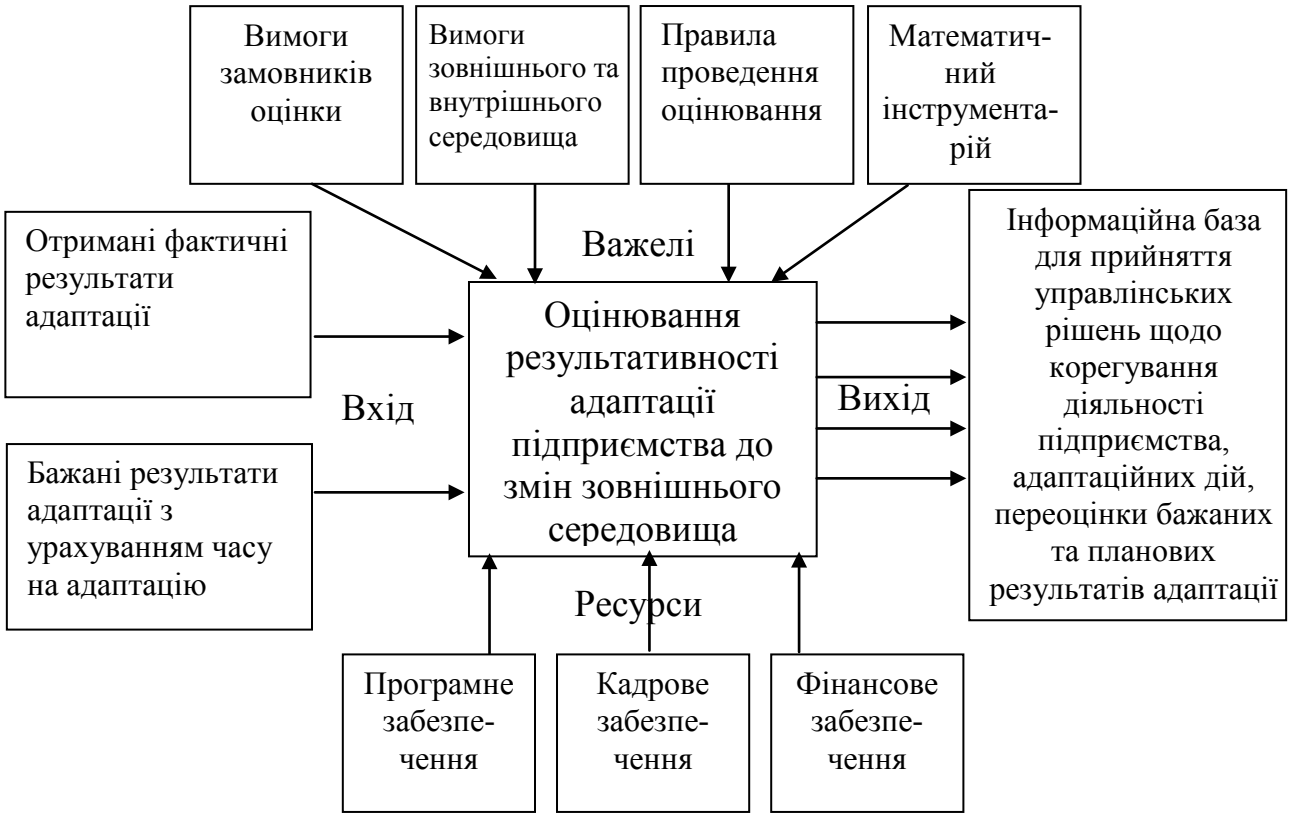


Рис. 2. Погляд на оцінювання результативності адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища з позицій процесного підходу

Згідно з рис. 2, вхідними даними для оцінювання результативності адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища є фактичні результати адаптації та бажані результати з урахуванням часу. Результати адаптації для об’єктивного, достовірного та обгрунтованого оцінювання результативності, можуть бути представлені у вигляді показників або їх системи.

Важелями, тобто тим, що визначає та регулює процес оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища на нашу думку є:

Вимоги замовників оцінки – вони впливають на вибір показників за якими буде проводитися оцінка, на ступінь важливості окремого показника, на терміни проведення оцінки. Також можна виділити наступні загальні вимоги до оцінювання результативності адаптації: постійність та оперативність, об’єктивність, плановість, дієвість, економічність та наукова обгрунтованість.

Вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища – від конкретного впливу зовнішнього середовища залежать показники, що будуть визначати результати адаптації підприємства, та за якими буде проводитися оцінка.

Внутрішнє середовище впливає на особливості проведення оцінювання, його глибину та динаміку згідно можливостей підприємства.

Можна виділити наступні правила проведення оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища:

- забезпечення високого рівня прогнозування бажаних результатів адаптації;
- жорсткі, але реальні для досягнення планові результати адаптації;
- показники, які оцінюються, повинні об'єктивно відображати результати адаптації підприємства до впливу конкретного фактору зовнішнього середовища, бути зрозумілими та небагаточисельними;
- повинен враховуватися час на проведення адаптаційних дій і, в зв'язку з цим, перегляд бажаних показників безпосердньо перед оцінкою.
- проведення оцінювання повинно бути оперативним, зрозумілим, зосередженим на результатах;
- для забезпечення успішної адаптації в динаміці проведення оцінювання результативності адаптації повинно бути постійним, після кожного значного впливу зовнішнього середовища, до якого приянято рішення адаптуватися;
- при проведенні оцінювання повинне бути встановлене двостороннє спілкування між замовниками оцінки та її виконавцями.

Від вибору математичного інструментарію проведення оцінки результативності адаптації до змін зовнішнього середовища залежить точність, об'єктивність та правдивість оцінки результативності адаптації. Необхідно обрати такий інструментарій, який відповідає загальним вимогам оцінювання результативності адаптації та:

- сприяє досягненню поставленої мети;
- має можливість враховувати невизначеність зовнішнього середовища;
- враховує чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища;
- має можливість використовувати у розрахунках кількісні та якісні показники, що характеризують результати адаптації;
- використовує як кінцевий так і проміжний результати оцінювання для оперативного реагування на відхилення фактичних результатів адаптації від бажаних та планових результатів в режимі реального часу;
- надає можливість наскрізного використання математичного методу, який дає можливість уникнути проблем зіставності результатів оцінки результативності адаптації зі способами підтримки або підвищення результативності адаптації підприємства [4].

Ресурсами для проведення оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовище є – програмне, кадрове та фінансове забезпечення.

Програмне забезпечення повинно дозволяти швидко, наочно та розгорнуто представляти результати оцінки, бути зрозумілим в користуванні та за інтерфейсом. Для таких цілей підійдуть: MatLab, MathCAD або програми розроблені спеціально для оцінювання результативності адаптації в межах конкретного підприємства.

Оцінювання результативності адаптації до змін зовнішнього середовища повинна проводитися кваліфікованими кадрами з високими аналітичними здібностями, здатністю прогнозувати, які знають особливості оточуючого зовнішнього середовища, вміють розпізнати його сигнали про можливі впливи змін на діяльність підприємства. На нашу думку, оцінювання результативності адаптації необхідно проводити на базі відділу економічної безпеки підприємства, який зазвичай є на великих промислових підприємствах.

З урахуванням регулюючих важелів та існуючих ресурсів, на основі отриманих результатів адаптації підприємства проводиться безпосередньо оцінювання результативності адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища. Оцінювання результативності адаптації надає інформаційна базу для прийняття управлінських рішень щодо корегування діяльності підприємства, адаптаційних дій, переоцінки бажаних та планових результатів адаптації й виконує контролюючу функцію в системі управління економічною безпекою підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ковалев С.М. Технология структуризация и описания организации - шаг за шагом / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев // Консультант директора. —2004. - № 8. – С. 24-36.

2. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: [монографія] / [Козаченко Г.В., Ляшенко О.М., Безбожний В.Л. та ін.]. —Луганськ: Елтон-2, 2010. —326 с

3. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. — К.: Знання, 2004. — 687 с.

4. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: ДОЛЯ. – 2007. – 428 с.

УДК 330.101.541

ТИМЧЕНКО М.В*., магістрант*
ДИБЛЕНКО В.І.*, к.т.н., доцент*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека є універсальною категорією, яка відбиває захищеність суб’єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави й закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що позначаються негативно на його діяльності. Зміст цього поняття включає систему заходів, що забезпечують конкурентостійкість і економічну стабільність підприємства.

Широкий спектр проблем, з якими пов’язана економічна безпека підприємства, вимагає їхньої системної класифікації за такими видами (підприємствами): фінансова, інтелектуальна й кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна, силова безпека. Для кожної підсистеми є свої параметричні оцінки-індикатори.

Структура функціональних підсистем економічної безпеки показана на рис. 1.

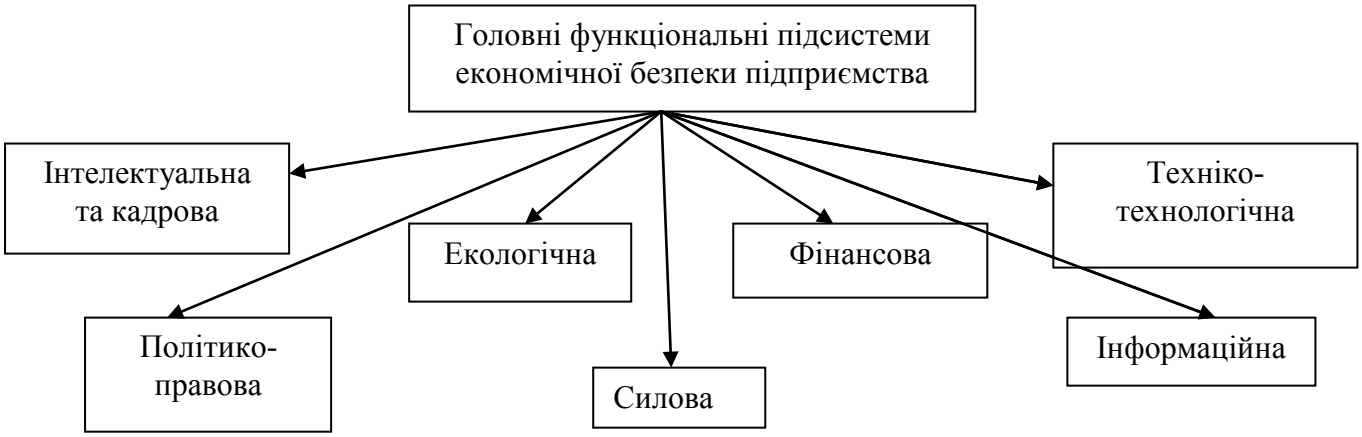


Рис. 1. Перелік функціональних підсистем економічної безпеки підприємства

Основні функціональні підсистеми економічної безпеки підприємства такі.

1. *Фінансова безпека* - досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

2. *Інтелектуальна й кадрова безпека* - розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом.

3. *Техніко-технологічна безпека* - рівень застосування технологій, що відповідають сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів.

4. *Політико-правова безпека* - правове забезпечення діяльності підприємства і дотримання чинного законодавства.

5. *Інформаційна безпека* - інформаційно-аналітичне забезпечення усієї діяльності підприємства.

6. *Екологічна безпека* - мінімізація забруднення довкілля.

7. *Силова безпека* - забезпечення фізичної безпеки працівників (керівників) підприємства і збереження його майна.

Усі перелічені підсистеми і їхні індикатори діють у тісному взаємозв’язку й взаємообумовленості. Так, якийсь імпульс із зовнішнього середовища може змінити стан однієї підсистеми безпеки на підприємстві та ніяк не зачепити інші підсистеми.

Для боротьби з економічною небезпекою господарювання в країні діє система законів і законодавчих актів, які забезпечують і гарантують безпеку господарювання. З цією метою на підприємстві (організації) розробляють заходи з формування економічної безпеки, які вживаються в комплексі з виробничою програмою випуску продукції. Це в першу чергу: формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування); прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими; стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації); тактичне панування економічної безпеки за функціональними підсистемами; оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації); здійснення

функціонального аналізу рівня економічної безпеки; узагальнююче оцінювання досягнутого рівня економічної безпеки. Здійснення зазначених заходів у комплексі може забезпечити відповідний рівень економічної безпеки підприємства.

Найбільший вплив на формування економічної безпеки підприємства має держава. Використовуючи прямі та непрямі методи втручання, вона регулює економічний і соціальний розвиток країни. Інтереси підприємства та держави не завжди збігаються. Їхнім спільним мірилом виступає економічна безпека. Проблема полягає у тому, щоб, створюючи базу для економічної безпеки держави, не завдавати шкоди інтересам підприємства.

У сучасному економічному житті України можна спостерігати як позитивні, так і негативні прояви державного регулювання. До позитивних можна віднести:

• стимулювання різних форм власності;
• прагнення наповнити ринок товарами;
• лібералізацію експорту;
• прагнення наблизити український ринок до цивілізованого;
• початок податкової реформи.

З огляду на можливе втручання держави в економіку підприємства, підвищення його економічної безпеки має включати такі аспекти:

• правову основу (закони, які регулюють правові відносини між державою та підприємством);
• кредитну й інвестиційну політику, яка б враховувала весь спектр потенціальних інвесторів;
• постійний розвиток ринку, в тому числі співвідношення монополій і дрібних виробників, конкурентів і партнерів;
• розвиток інфраструктури підприємства (банківської системи, аудиторської служби, інформаційної системи).

Конкретними кроками на шляху зміцнення економічної безпеки українських підприємств можуть бути:

• закриття низькорентабельних і збиткових підприємств;
• зміна системи оплати праці наукових кадрів;
• створення нових організаційно-виробничих структур;
• використання лізингу;
• вдосконалення систем розрахунків;
• збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження;
• стимулювання “ресурсного” напрямку НДДКР;
• застосування принципу дотримання критичних строків кредитування;
• створення інформаційного центру, щоб постійно мати відомості про борги підприємства й перекрити канали втрати інформації;
• створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б перевіряла податкові й інші обов’язкові платежі для виявлення можливої передоплати й надавала відомості про основні виробничі фонди, що мало використовуються, з метою їхнього можливого продажу;

• використання нових форм партнерських зв’язків;
• наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн;
• залучення робітників до управлінських функцій;
• підвищення кваліфікації працівників;
• розвиток соціальної інфраструктури підприємства;
• підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці.

У сучасних умовах складовою частиною комплексу заходів має стати програма конкретних дій, спрямованих на створення надійної економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. *Полукарпов В.Л. Менеджмент: аналіз політики та основні тенденції. М., 2007 р.;*
2. *Скібіцький О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності [Текст] : навчальний посібник для студентів ВНЗ / О. М. Скібіцький, В.В., Л. І. Скібіцька ; Міністерство освіти і науки України. - К. : Кондор, 2011. - 912 с*
3. *Економічна безпека бізнесу [Текст] : навч. посіб. / [Г. О. Швиданенко та ін.] ; за заг. та наук. ред. проф., засл. працівника освіти України Г. О. Швиданенко ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2011. - 510 с.*

УДК 65.012.12:33+658.0(477)1

***ТРОШКІНА Г.В.**, магістрант*
***ДИБЛЕНКО В.І.,** к.т.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Передумовою ефективного функціонування промислових підприємств є зміцнення їх економічної безпеки, що дозволить знизити наслідки ризикового характеру підприємницької діяльності, невизначеність ринкового середовища та підвищити їх конкурентоспроможність. Проблема актуалізується тим, що сучасний стан переважної більшості промислових підприємств характеризується як кризовий. Обґрунтування механізмів підвищення економічної безпеки вимагає оцінки та аналізу тенденцій змін її рівня у динаміці. Використовуючи метод екстраполяції, що спирається на вивчення характеру розвитку економічних явищ і процесів та передбачає визначення їх стану у майбутньому, було побудовано трендову модель та спрогнозовано рівень інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств.

Аналіз кореляційного поля дає підстави стверджувати про значні відхилення фактичних даних від тенденційних (рис. 1).

Так, від загальної тенденції поступового зростання у період 2002–2012 рр. значно відхиляються фактичні значення інтегрального показника.

З метою часткового відсікання виявлених випадкових відхилень, фактичні значення інтегрального показника економічної безпеки було згладжено середнім ковзним.

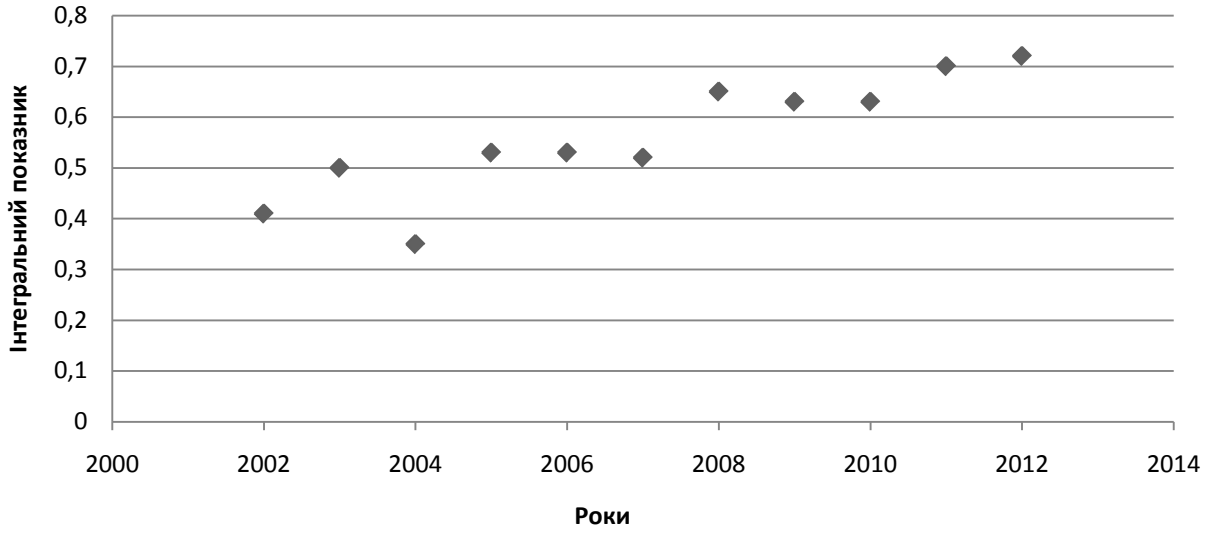


Рис. 1. Кореляційне поле рівня інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств у період 2002–2012 рр.

Джерело: розрахунки автора

Використання методу ковзного середнього передбачає скорочення розміру динамічного ряду через неврахування перших двох значень. Для того, щоб зберегти загальну кількість спостережень згладжені дані було доповнено фактичними значеннями інтегрального показника за 2002 та 2003 рр. (табл. 1). Адекватність та обґрунтованість проведеного згладжування підтверджується тим, що значення фактичних та скоригованих значень інтегрального коефіцієнта економічної безпеки не дуже різняться між собою (в середньому на 0,16 частки від одиниці). При цьому найбільш суттєві відхилення характерні для років, які вибиваються із загальної тенденції, а саме для 2007 (абсолютне відхилення становить -0,09) та 2004 рр. (відхилення складає – 0,08).

Таблиця 1

Результати згладжування рівня інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств у 2002–2012 рр.

Рік	Рівень інтегрального показника економічної безпеки		Абсолютне відхилення
	фактичне значення	згладжене значення	
2002	0,40	0,40	0,00
2003	0,50	0,50	0,00
2004	0,34	0,34	0,00
2005	0,53	0,38	-0,15
2006	0,53	0,47	-0,06
2007	0,50	0,50	0,00
2008	0,66	0,57	-0,09
2009	0,61	0,61	0,00
2010	0,61	0,61	0,00
2011	0,70	0,70	0,00
2012	0,72	0,74	0,02

Джерело: власні дослідження.

Наступним кроком аналізу динамічного ряду інтегрального показника економічної безпеки є перевірка гіпотези про існування певної тенденції розвитку згладжених даних, який здійснено за методикою викладеною Е. В. Чекотовським [2]. Фактичне значення кумулятивного критерію становить *Тфакт* =5,91, а табличне для рівня істотності α= 0,05 –*Ттабл* =4,55. Оскільки *Тфакт* > *Ттабл* , гіпотеза про відсутність тренду відхиляється. Тобто, із ймовірністю 95% можна говорити про існування певної тенденції, яку закладено у зміни рівня економічної безпеки промислових підприємств.

До традиційних функцій, які описують тенденції розвитку процесів та явищ економічного характеру, належать лінійна, поліноміальна 2-го порядку, степенева, логарифмічна, експоненціальна функції. Основним критерієм вибору моделі є максимальне, тобто максимально наближене до одиниці значення коефіцієнт детермінації. Коефіцієнт детермінації трендової моделі відображає частку варіації досліджуваного об'єкта, спричинену плинністю часу.

Таблиця 2

Параметри рівнянь тренду інтегрального показника економічної безпеки промислових підприємств

Вид функції	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації
Лінійна	$y = 0{,}4129 + 0{,}0185x$	0,46
Квадратична (поліноміальна 2-го порядку)	$y = 0{,}502 - 0{,}0851x + 0{,}0067x^2$	0,86
Степенева	$y = 0{,}4423x^{0{,}0093}$	0,19
Логарифмічна	$y = 0{,}4397 + 0{,}0497\ln(x)$	0,20
Експоненціальна	$y = 0{,}4202e^{0{,}0349x}$	0,45

Джерело: власні дослідження.

Як свідчать дані табл. 2, квадратична функція найкраще описує тенденцію зміни економічної безпеки промислових підприємств. Отримані параметри тренду свідчать про те, що у аналізований період рівень інтегрального показника економічної безпеки у середньому щорічно скорочувався на 0,07057 із щорічним його прискоренням на 0,0179.

Достовірність отриманої регресійної моделі оцінено на основі *F*-критерію Фішера, фактичне значення якого складає *Fфакт* =17,44 . Табличне значення *F*-критерію становить *Fтабл* =9,55.

Оскільки *Fфакт* > *Fтабл* , отримана модель є достовірною із ймовірністю 95%. Про адекватність побудованого рівняння тренду свідчить і аналіз відхилень від тренду, згідно яких їх значення приближене до нуля .

Рівень економічної безпеки промислових підприємств є надзвичайно чутливим до зовнішніх та внутрішніх факторів, зміни яких у майбутньому передбачити практично неможливо. Тому, у дослідженні пропонується прогнозування показника лише на наступні три роки (рис. 3).

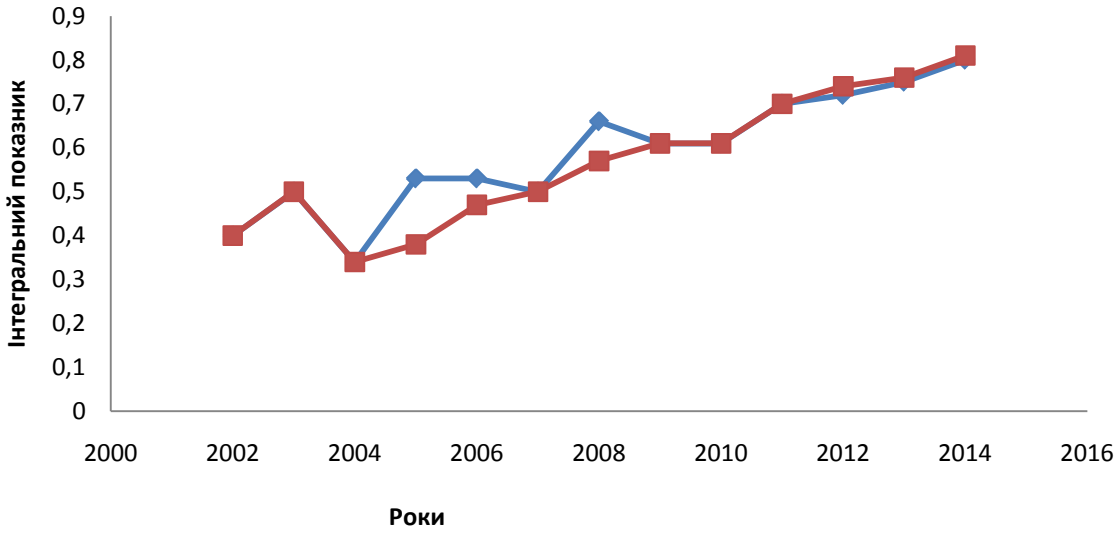


Рис. 3. Прогноз рівня економічної безпеки промислових підприємств на 2013–2015 рр.

Джерело: власні дослідження

Виявлена тенденція до зростання рівня економічної безпеки промислових підприємств пояснюється зосередженням уваги на існуючі загрози їх діяльності. Водночас, сукупність здійснюваних ними заходів щодо зниження негативних впливів таких загроз носить фрагментарний характер та не задовольняє принципів системності. У результаті, промислові підприємства не у повній мірі використовують власні резерви зміцнення економічної безпеки, що може уповільнити ідентифіковані темпи підвищення рівня економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. *Ареф'єв В. О. Моделювання управлінських впливів щодо формування системи фінансової безпеки підприємств / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 110–112.*
2. *Бакунов О. О. Концептуальні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства : монографія / О. О. Бакунов, О. В. Сергєєва ; Міністерство освіти і науки України; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ. – 2010. – 230 с.*
3. *Колобчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки.-2009.-№ 4(94).- с. 41-45.*
4. *Мойсеєнко І. П. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / І. П. Мойсеєнко, М. Я. Демчишин // Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ : зб. наук. праць. – Сер. Економічна ; голов. ред. Р. І. Тринько. – Л., 2010. – Вип. 3. – С. 251–263.*
5. *Хомяченкова Н. А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. А. Хомяченкова ; Моск. гос. ин-т электрон. техники (техн. ун-т). – М., 2011. – 21 с.*

УДК 658.8

***УСИК С.П.**, доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

КРИЗОВІ СИТУАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов стрімкого розвитку галузей, ринків та регіонів поняття економічної безпеки суб'єктів господарювання набуває все більшого значення. Особливо проявився інтерес до поняття безпеки підприємств в умовах економічної кризи, що розгорнулася у світі. Увагу до антикризового управління проявили керівники тих компаній, які визначили шлях не на виживання в кризових умовах, а на отримання з цього ще й певного зиску, пов'язаного з підкріпленням репутації компанії за рахунок оприлюднення інформації щодо заходів подолання кризових явищ. Така політика підтримує позицію підприємства як такого, що має певні переваги не лише в сфері виробництва, фінансів, кадрів, а й у сфері стратегічного управління, складовою якої є антикризове управління. Практики в галузі public relations зазначають, що «слова та дії компанії в кризовий період визначають її імідж на багато років». Адже вміння ефективно подолати кризові явища – це певна формула успіху, своєрідна наука перемоги, мистецтво компромісу, тому успіх компанії може залежати від правильної і виваженої реакції на кризові явища.

Слід зазначити, що кризи класифікують за багатьма ознаками, однією з яких є швидкість виникнення та реакції. За цією ознакою розрізняють [2]:

1. Раптові кризи, коли немає часу для підготовки і планування. До таких криз належать, наприклад, аварія літака, землетрус, пожежа, загибель першої особи, що вимагає заздалегідь узгоджених між провідними управлінцями дій, щоб не дати розгорнутися нерозумінню, конфлікту, затримці в реакції.
2. Виникаючі кризи, коли є час для дослідження і планування, коли завданням стає проведення корекції до того, як криза перейде в критичну фазу.
3. Постійні кризи, які можуть тривати місяцями або роками, не зважаючи на зусилля для їхнього призупинення, наприклад чутки.

Складність кризової ситуації полягає саме в її новизні. Це завжди нова ситуація, до якої підприємство не завжди є готовим. Це пов'язано з тим, що, як показали дослідження, в стресових ситуаціях у нас починають працювати давніші ділянки мозку, які наближають нас до тварин. Тому і є утрудненим вироблення якісного рішення. Інші ж дослідження показують, що в подібних ситуаціях у людини змінюється біохімія крові, що також утруднює вироблення правильного рішення. Необхідно пам'ятати, що головним правилом роботи в момент кризи має бути попередня підготовка до неї. Тоді вона перестає бути новою і несподіваною. Коли керівник чітко уявляє собі напрями дій у випадку певної кризової ситуації, працює за заздалегідь розробленим сценарієм, знає осіб, які в першу чергу мають бути задіяні, тоді управлінські рішення не є результатом «стресового синдрому», вони приймаються з урахуванням змін, що відбулися у зовнішньому чи внутрішньому середовищі.

Складність кризової ситуації криється також в її динамічності, що вимагає від керівництва швидкості реакції, виваженості та сміливості. Криза – це подія, під час якої ми завжди відчуваємо дефіцит часу. І попередня підготовка має знизити цей ризик дефіциту часу з урахуванням наявності планів дій на випадок виникнення кризової ситуації. Динамічний розвиток ситуації може перемогти тільки така сама динамічна поведінка кризової команди.

Існують певні сигнали, які показують, що криза виникла і розвивається. Проте компанії часто виявляються непідготовленими до кризи, тому можуть навіть не помітити сигнали кризової ситуації. Проте їх варто розрізняти і помічати, що надасть можливість розпочати на них реагувати. Фрейзер Зейтель формулює такі сім попереджувальних сигналів розвитку кризи [3]:

1. Здивування (криза приходить, як правило, несподівано, тому часто PR-спеціаліст дізнається про кризу, одержавши дзвінок від журналіста з проханням надання інформації).
2. Недостатність інформації (одночасно починає відбуватися низка подій, за якими вже важко простежити).
3. Ескалація подій (стає важко відстежувати події і надавати інформацію в природній манері).
4. Втрата контролю (не тільки події відбуваються одночасно, відбувається масове нашарування інформаційних ситуацій).
5. Зростаюча зовнішня перевірка (все сповнено чуток, всі вимагають відповідей).
6. Облога (виникає враження, що всі налаштовані проти; в такій ситуації іноді кращим є взагалі нічого не говорити, щоб це не було використано проти вас).
7. Паніка (виникає стан паніки, під час якого важко переконати кого б то не було вжити дій, розповісти про те, що відбувається).

Сем Блек пропонує шість етапів підготовки кризового плану [5]:

1. Аналіз можливого набору проблем.
2. Підготовка плану.
3. Відбір команди.
4. Забезпечення засобами зв'язку.
5. Тренування.
6. Ділові ігри.

Стівен Слоан, спеціаліст по роботі з терористами, підкреслює необхідність прийняття довготривалого погляду на кризову проблему [4]. У зв'язку з цим він пропонує такі п'ять кроків підготовки до кризи:

1. Оцінка погроз, коли мова має йти як про короткочасне планування, так і про довготривале.
2. Побудова сценаріїв.
3. Процес попередження (запропонувати особам, що приймають рішення, альтернативні дії, які можуть бути використані для відвернення чи затримки актуалізації кризи).
4. Тренування команди.

5. Оцінка тренування (слід провести довготривалу оцінку, що включає письмові звіти і детальне опитування всіх учасників).

У свою чергу, Пітер Грін називає чотири частини, що є необхідними характеристиками кожної ефективної кризової PR-програми [1]:

- ідентифікація галузей ризику;
- відвернення виникнення криз (за допомогою змін, заснованих на попередній ідентифікації галузей ризику);
- підготовка (щоб уміти швидко діяти, коли криза виникне);
- власне менеджмент кризи.

Завдяки подібнш програмі з попередньою ідентифікацією кризових галузей, як вважає Пітер Грін, можна взагалі відвернути велику кількість криз, оскільки багато з них спричинені незадовільним менеджментом.

Підготовка до кризи, за Пітером Гріном, має включати [1]:

- визначення команди за характеристиками кризи з можливими варіантами замін і чітко окресленими ролями учасників, включаючи відповідального за зв'язки з пресою, координатора і відповідального за всю команду;
- підготовка набору процедур, які зможуть розв'язати виникаючі випадковості; дії при цьому мають перетворитися на стандартні; сюди ж слід віднести наявність списків потрібних контактів і каналів комунікацій;
- системи фізичної підтримки ситуації, які дадуть можливість управляти кризою незалежно від можливого руйнування самої організації;
- тренування всіх членів організації, котрі будуть задіяні в антикризовій програмі з моменту виникнення кризи і до моменту її подолання.

Така детальна увага до кризових явищ пов'язана з тим, що для більшості підприємців вони є такою формою public relations, з якою їм ще не доводилося зустрічатися. Однак ризик зашкодити репутації компанії настільки великий, що програму антикризових заходів обов'язково має бути розроблено.

Американські спеціалісти в галузі PR пропонують такі необхідні кроки на випадок кризової ситуації [3]:

- призначте людину, якій довіряють журналісти і яка зможе виступати від імені компанії. Добре, якщо це виявиться одна людина для всієї організації, щоб вона говорила немовби одним голосом;
- створіть інформаційний центр, де репортери зможуть отримувати свіжу інформацію і працювати над своїми матеріалами. Там мають бути телефони, факси і модеми, щоб репортери, котрі працюють на портативних комп'ютерах, змогли зв'язуватися зі своїми редакціями;
- надавайте постійний потік інформації, навіть у ситуації, коли немає змін чи вони негативні. Довіра до компанії зросте, якщо вона буде так само швидко надавати журналістам і погані новини;
- будьте доступні, надаючи телефон для дзвінків у неробочий час, номер вашого мобільного телефону;
- фіксуйте зміст дзвінків, що надасть можливість знати, які питання цікавлять журналістів найбільше;

- будьте чесними. Не слід ані перебільшувати, ані приховувати факти. Якщо ви не впевнені в чомусь, скажіть про це. Якщо ви не маєте права надати інформацію, поясніть це.

Глобальною стратегією під час подолання кризових явищ мають стати чесність, прозорість та своєчасність інформації, що надається пресі. Варто зрозуміти, що криза – це час прийняття важких рішень, тому особливу увагу слід приділяти теорії і практиці прийняття рішень. Водночас криза надає можливість показати всім сильні сторони компанії, що демонструє можливість забезпечити її економічну безпеку в цілому.

Список використаних джерел:

1. *Аги У. Самое главное в PR Пер. с англ. / У. Аги, Г. Кэмерон, Ф. Олт, Д. Уилксон. – СПб.: Питер, 2004. – 560 с.*
2. *Дэвид Мирман Скотт Новые правила маркетинга и PR. Как использовать социальные сети, блоги, подкасты и вирусный маркетинг для непосредственного контакта с покупателем / Скотт Д.М. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 352 с.*
3. *Катлип Паблик рилейшнз. Теория и практика 8-е изд.: Пер. с англ.: Уч. пос. / Катлип, Скотт, Сентер, Аллен, Брум, Глен. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2000. – 624 с.*
4. *Муртазина Г. Х. Этика связей с общественностью и культура управления: учеб. пособие. / Г.Х. Муртазина – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 318 с.*
5. *Сэм Блэк Паблик рилейшнз. Что это такое? / Блэк Сэм – М.: Новости, 1990. – 239 с.*

УДК 338.246.87:330.4

***ХОМА І.Б.**, к.е.н., доцент, докторант*
Національний університет
«Львівська політехніка»

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЧЕРЕЗ ДІАГНОСТОВАНИЙ РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ

Виробничо-інноваційна діяльність промислового підприємства, як відомо, є невід'ємною складовою частиною його операційної діяльності, що пов'язана з виробництвом та реалізацією готової продукції, зокрема й інноваційної, та відповідає за комерційний успіх господарюючого суб'єкта загалом.

Економічна захищеність підприємства – це економічна категорія, що характеризує на відповідному суб'єкті господарювання певне економічне явище або властивість, в основу яких покладено ступінь відсутності наслідків загроз впливу дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ на економічний потенціал і загальну виробничо-господарську діяльність підприємства, яке займається фінансово-економічною, виробничо-інноваційною і, можливо, зовнішньоекономічною діяльністю. Саме за кількісним виміром стану економічної захищеності підприємства, тобто його діагностованим рівнем рекомендовано здійснювати подальше управління за його виробничо-інноваційною діяльністю, потенційний захист якої є одним з основних складових економічної захищеності підприємства на рівні з фінансово-кредитною й інвестиційною діяльністю, що прискорює і робить більш ефективним процес прийняття виважених рішень стосовно стабілізації економічної ситуації, що виникла на відповідному суб'єкті господарювання.

Рівень захисту виробничо-інноваційної діяльності щільно встановлює взаємозв'язок з поточним видом фінансової стійкості підприємства, управляючи в подальшому мінімально необхідною величиною запасів, які нагромадились та осіли на складах господарюючого суб'єкта, і тимчасово не реалізовані, тобто він корелює із задовільним або незадовільним фінансовим станом підприємства, що відображається у ступені або рівні його кількісного виміру захисту [1]. У цьому випадку кількісне вимірювання стану економічної захищеності підприємства залежить від того, наскільки раціонально й ефективно його керівництво підходить до вирішення питань стосовно вдалого уникнення усіх можливих загроз та викликаних ними негативних наслідків з боку як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ.

Фінансовий стан суб'єкта господарювання, що займається виробничо-інноваційною діяльністю визнають задовільним лише для тих підприємств, які характеризуються стійкою ліквідністю, платоспроможністю і фінансовою стійкістю в розрізі достатньої забезпеченості власними оборотними коштами та ефективним використанням ресурсів. Незадовільний фінансовий стан, що визначає економічну незахищеність підприємства, характеризується завжди неефективним розміщенням ресурсів та неефективним їх використанням, недостатньою платоспроможністю, заборгованостями перед бюджетом та за заробітною платою, недостатньою фінансовою стійкістю, яку спричинили несприятливими тенденціями розвитку виробництва і збуту готової продукції. Він, у свою чергу, дестабілізує якість протікання усієї виробничо-інноваційної діяльності.

Тому стан виробничо-інноваційної діяльності підприємства можна цілком пов'язати з категорією «економічна захищеність», яка теж будучи динамічною у часі, потребує необхідної діагностики, тобто розроблення системи оціночних заходів, спрямованих на визначення величини відхилення зафіксованого поточного функціонального захисту від дозволеного рівня загального стану економічної захищеності для сучасного промислового підприємства в умовах його нормального подальшого існування, що загалом являє собою процес розпізнавання й визначення негативних (кризових) явищ на основі помічених локальних змін у протіканні поточної підприємницької діяльності.

Оскільки економічна захищеність є величиною інтегрованою і відповідно залежить від значної кількості вузлових точок контролю різних сфер економічного захисту, то і сам процес визначення діагностованого рівня економічного захисту підприємства потребує виваженого до нього підходу. Вважають, що підвищення апаратної і функціональної складності будь-якої системи вимагає використання нових підходів до їх розроблення та діагностичного забезпечення, але часто достовірність діагностики прямо пропорційна кількості контрольних точок або функціональному (алгоритмічному) доступу до тих чи інших структурно-функціональних елементів, завдяки яким її досягають. До того ж функціональний аспект діагностики, згідно з [2], забезпечує зворотний зв'язок з об'єктом управління, у нашому випадку з управлінням виробничо-інноваційної діяльності, саме через різноманітні діагностичні процедури.

Загалом необхідність у діагностиці категорії «економічна захищеність» для підприємства виникає тоді, коли визначено основну мету, яка полягає у встановленні кількісної та якісної характеристики стану економічного захисту на фіксований момент часу функціонування підприємства, оскільки відомо, що стан економічної захищеності підприємства має динамічний характер, який постійно змінюється залежно від протидії різноманітним загрозам, що фіксуються низкою фінансово-економічних показників. Легше діагностувати той стан економічного захисту підприємства, який характеризується «саморегульованою системою факторів виробничого, фінансового та соціального характеру, що здатний незалежно від зовнішніх впливів і внутрішнього стану господарюючого суб'єкта, за рахунок взаємної оптимізації внутрішньої структури і внутрішніх зв'язків, забезпечувати стійку фінансову та виробничо-технологічну активність з метою задоволення суспільних і соціальних потреб як колективу певного підприємства, так і суспільства загалом» [3]. Діагностику економічної захищеності промислового підприємства необхідно здійснювати так, щоби ще на ранніх стадіях (унаслідок систематичної перевірки) за цілеспрямовано введеними функціональними складовими економічного захисту підприємства можна було би виявити (ідентифікувати) і якомога швидше ліквідувати негативний вплив різних видів деструктивних факторів та вжити необхідних заходів для запобігання їхньому шкідливому впливу і нанесенню економічних збитків підприємству. Тобто обчислення величини діагностованого рівня економічної захищеності підприємства тісно кореспондує з необхідністю здійснення фінансово-економічного аналізу господарської діяльності підприємства в системі загальної економічної діагностики і, зокрема, діагностики його рівня інтегрованого економічного захисту. Це дає змогу встановити, що діагностика економічної захищеності промислового підприємства – це процес виявлення й оцінювання величини впливу негативних явищ на результати фінансово-господарської діяльності підприємства внаслідок розроблених систем перевірки і контролю. Значні відхилення фінансово-економічних показників від нормативних значень можуть спричиняти спочатку звичайний економічний збиток підприємства і поступове зниження рівня економічної захищеності, а згодом і повну втрату інтегрованого економічного захисту, якщо заходи нейтралізації впливу негативних чинників на фінансово-господарську діяльність неефективні.

Слід вважати, що для досягнення відповідного стану економічної захищеності підприємства потрібний цільовий характер діагностики цього економічного явища з першочерговим розробленням теоретико-методологічних засад формування основ діагностики економічного захисту виробничо-інноваційної діяльності. Цей процес діагностування насамперед має ґрунтуватися на системно-комплексному підході щодо оцінювання відповідного ступеня збереження захисних функцій підприємства, що повинні проявитись у розробленні такої методології управління економічною захищеністю підприємства, яка у будь-якому випадку, інтегруючись з системою національного захисту економіки на рівні державних органів, забезпечить

вітчизняному промисловому підприємству довготривале безпечне функціонування.

Точність діагностованого рівня економічної захищеності підприємства ґрунтується на диференційованому відборі основних оціночних фінансово-економічних показників для аналізу можливих відхилень від діапазону нормативних значень, які слугують індикаторами регулювання ступеня динаміки стану кожної окремої складової економічного захисту господарюючого суб'єкта. Рівень захищеності цих складових дає змогу з меншою похибкою в обчисленнях визначити інтегрований рівень економічної захищеності підприємства, який буде мати двосторонній взаємозв'язок з процесом управління виробничо-інноваційної діяльності.

Для дослідження економічного захисту підприємства важливі не стільки самі показники, скільки їхні граничні значення, де саме недотримання їх перешкоджає нормальному розвитку різних елементів відтворення і формує негативні тенденції у сфері економічного захисту.

Якщо кількісні характеристики та ознаки підприємства важко ідентифікувати стосовно оцінювання стану економічної захищеності, що спостерігається найчастіше, то перевіряють виконання ними ідентифікованих принципів, критеріїв та індикаторів, що цілісно характеризують економічний захист суб'єкта господарювання. Переважно усі принципи досягнення економічної захищеності підприємства повністю трансформуються з бажаними кінцевими результатами поставлених цілей сукупного захисту суб'єкта господарювання з погляду забезпечення основних властивостей: високої конкурентоспроможності, платоспроможності, ліквідності активів, а також достатньої захищеності інформаційної бази даних підприємства та надійної безпеки комерційної таємниці, яка переважно є на підприємствах і потребує обов'язкової захищеності і подальшого контролю.

Критеріїв економічної захищеності підприємства може бути декілька або один узагальнений, визначити який можна як оцінку фінансово-економічного стану виробничо-господарської структури з погляду перебігу усіх найважливіших фінансових, інвестиційних, інноваційних та загальних економічних процесів, що відображають загалом сутність економічної захищеності суб'єкта господарювання. Сама її сутність може реалізовуватись через систему показників-індикаторів, які за класифікацією поділяють на економічні, соціальні та фінансові.

В практичних умовах рекомендовано встановлювати кореляційну залежність між величиною кожного діагностованого рівня складової економічної захищеності підприємства і величиною його інтегрованого рівня економічного захисту. Відомо, що коефіцієнт кореляції – це числова характеристика сумісного розподілу двох випадкових величин, що виражає їх взаємозв'язок. Насамперед це може бути попарно встановлена кореляційна залежність між рівнем інноваційної, фінансово-кредитної, інвестиційної захищеності з інтегрованим рівнем економічного захисту промислового підприємства або його доходами і витратами, які для нього є випадковими

величинами, проте можуть мати або не мати між собою явного функціонального зв'язку.

Через коефіцієнт кореляції можна встановити відповідну функціональну залежність між елементами системи забезпечення економічної захищеності господарюючого суб'єкта. Під час розрахунку і встановлення більшого за значенням коефіцієнта кореляції між складовими економічного захисту підприємства і результативною величиною діагностованого рівня економічної захищеності автоматично фіксується та складова, яка є найвпливовішою на певний момент часу на діагностований результат, за рахунок якої і встановлюється ця кореляційна залежність. Згодом на її основі можна практикувати управлінський контроль за певною сферою діяльності підприємства, фіксуючи цілісність стану економічної захищеності, підлягаючи суб'єкт господарювання ефективному системному управлінню, що дасть змогу коригувати у динаміці можливість досягнення його вищого рівня економічного захисту, максимально вчасно фіксуючи та нейтралізуючи вплив загроз внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Якщо максимальний ступінь кореляційної залежності встановлений на підприємстві між рівнем інноваційної захищеності та діагностованим інтегрованим рівнем економічного захисту, то це означатиме, що управляти виробничо-інноваційною діяльністю підприємства найоптимальніше через рівень інноваційної захищеності, тримаючи в межах допустимого увесь фінансово-економічний стан господарюючого суб'єкта, причому у цьому випадку задовольняючи себе достатньою кількістю конкурентоспроможної інноваційної продукції, максимально реалізуючи її у короткі терміни.

Список використаних джерел:

1. Хома І.Б. Формування сутності категорії "економічна захищеність" та встановлення її взаємозв'язку зі структурними властивостями промислового підприємства / І.Б. Хома // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – 2011. – № 714. – С. 265–273.

2. Лук'янова В.В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В.В. Лук'янова // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент": Зб. наук. праць: Ч. 2; відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк. Нац. техн. ун-т. – Вип. 7 (26). – 2010. – С. 203–218.

3. Дерев'янко Д.В. Економічна стійкість підприємств: інтегральні підходи до оцінювання / Д.В. Дерев'янко // Зб. наук. праць "Економіка". – Умань: Національний університет садівництва. – 2010. – Вип. № 72. – Ч. 2. – С. 68–80.

УДК 658.011.47

***ХОРТ Ю.В.**, магістрант,*
***ГОЛУБЄВА Т.С.**, к.т.н., професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ДІАГНОСТИКА СТАНУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Нестійкість умов господарювання, що викликані змінами ринкового середовища з проявами кризи та інфляції значно посилюють значущість прийняття управлінських рішень та потребують детальної розробки системи

фінансової безпеки підприємств. В свою чергу це передбачає формування послідовності процедур та інструментарію проведення досліджень фінансово-господарської діяльності підприємств для розуміння сутності проблем, що виникають, та пошук перспективи забезпечення сталого існування підприємств.

Фінансова безпека підприємства є складовим елементом системи економічної безпеки і являє собою стан підприємства, який характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, здатністю забезпечити ефективне функціонування, стабільність розвитку та економічного зростання в довгостроковому періоді. Рівень фінансової безпеки підприємства залежить від можливості забезпечити достатню фінансову незалежність підприємства і гнучкість в прийнятті фінансових рішень, зокрема це стосується і виробничої діяльності підприємства.

Суттєве значення має питання діагностики стану виробничих запасів на підприємстві, оскільки забезпечення ними процесу виробництва та їх ефективне використання позитивно характеризує фінансово−господарський стан підприємства та є передумовою його подальшого розвитку.

Виробничі запаси в П(С)БО 9 «Запаси» трактуються як активи, що утримуються підприємством для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва та утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством.

Для всебічного аналізу стану виробничих запасів в роботі запропоновано використовувати різноманітні методи: АВС−аналіз (для визначення вагомості груп виробничих запасів), XYZ−аналіз (для аналізу рівня використання виробничих запасів у виробництві), модель Баумоля та модель Міллера−Орра (для оптимізації розміру партій поставок виробничих запасів), модель багатофакторного дискримінантного аналізу О.О. Терещенка (для встановлення впливу стану виробничих запасів на можливий рівень банкрутства підприємства).

Метод АВС полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які займають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Це спосіб нормування і контролю за станом запасів, який полягає в розбитті номенклатури виробничих запасів на три нерівно потужних підмножини (А, В і С) на основі деякого формального алгоритму.

XYZ−аналіз характеризує рівномірність запуску окремих видів сировини (матеріалів) у виробництво. Даний метод широко використовується в процесі нормування оборотних коштів для створення виробничих запасів. XYZ−аналіз дозволяє виділяти групи запасів залежно від сталості потреби в них та можливості її прогнозування.

Модель Баумоля ґрунтується на припущеннях про точно прогнозований збут, рівномірне надходження замовлень та рівномірне їх виконання, дає можливість аналітично виразити залежність між обсягом виробничих запасів (замовлення) та витратами на їх утримання.

Модель Міллера−Орра, яку іноді називають вдосконаленою моделлю Баумоля, визначає оптимальні обсяг виробничих запасів та точку замовлення на основі рівня страхового запасу, витрат на утримання виробничих запасів та дисперсії їх залишку на складі.

Український вчений О.О.Терещенко запропонував аналіз, при якому підбирається комбінація показників, для кожного з яких визначається вага в «дискримінантній функції». Величина окремих ваг характеризує різний вплив окремих показників (змінних) на значення пояснюваної змінної, яка в інтегральному вигляді репрезентує фінансовий стан підприємства. Серед таких показників коефіцієнт покриття (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) та коефіцієнт оборотності оборотних активів (відношення чистої виручки від реалізації до середніх залишків обігових коштів).

Виробничі запаси на підприємстві характеризує ряд взаємозалежних показників: тривалість одного обороту (кількість днів для перетворення виробничих запасів в грошову форму), коефіцієнт оборотності (середня кількість поповнювання виробничих запасів за звітний період), коефіцієнт завантаження (величина оборотних засобів на 1 грн. виробленої продукції), матеріаловіддача (зміна фактичного рівня використаних виробничих запасів у порівнянні з попередніми періодами), матеріалоємність (матеріальні витрати на 1 грн. виробленої продукції), коефіцієнт ефективності використання матеріалів (відношення чистої маси випущених виробів до маси використаних матеріалів), робочий капітал (або чисті обороті активи - частина оборотних активів, що фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (скільки разів у середньому протягом періоду дебіторська заборгованість перетворювалась у грошові кошти), коефіцієнт покриття (достатність ресурсів підприємства для погашення поточних зобов'язань). У процесі аналізу фактичний рівень показників стану виробничих запасів порівнюють з базисними, вивчають їх динаміку і причини змін, а також вплив на обсяг виробництва продукції. Виявляють слабкі сторони та розробляють заходи щодо їх усунення (зокрема знизити тривалість виробничого і операційного циклу, зменшити поточні витрати на їхнє збереження, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових ресурсів, реінвестуючи їх в інші активи).

Під час дослідження стану виробничих запасів варто звернути увагу на період обороту активів, протягом якого готівкові кошти уречевленні в оборотних фондах − фінансовий цикл. Виробничі запаси і дебіторська заборгованість викликають потребу в грошових коштах, а кредиторська заборгованість є джерелом покриття поточних фінансових потреб. Тривалість обороту фінансового циклу визначає сума тривалості обороту виробничих запасів та тривалості обороту дебіторської заборгованості за вирахуванням тривалості обороту кредиторської заборгованості. Оптимізація фінансового циклу повинна призвести до зростання фінансового потенціалу підприємства. Позитивний, динамічний стан фінансового потенціалу призводить до генерування фінансових результатів, свідчить про доцільність аналізу рентабельності активів підприємства.

Значну увагу треба приділяти вибору методу оцінки вибуття виробничих запасів, оскільки він впливає на економічні результати діяльності підприємства, зокрема величину прибутку і податку на прибуток. Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» на підприємстві може використовуватись один з таких методів: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, нормативних витрат та ФІФО. Оцінка виробничих запасів методом ЛІФО у вітчизняній практиці скасовано у зв'язку із зловживаннями щодо податкових платежів. Доцільно за умов інфляції та підвищення цін застосовувати метод ФІФО, а у разі коливання цін - метод середньозваженої вартості. На практиці більшість підприємств використовують один з цих двох методів.

Оскільки виробничі запаси займають вагому частину в активах підприємства, важливе місце у складі майна та структурі його витрат діяльності, відповідно розглянуті методики та підходи до діагностики стану виробничих запасів, як складової фінансової безпеки підприємства, дозволять визначити можливі загрози та сформулювати пропозиції щодо його покращення.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджене наказом Мінфіну України 20.10.99 № 246 (зі змінами і доповненнями).

2. Петрина О.Б. Методичні засади оцінювання фінансової безпеки підприємства// Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - Вип. 20.12. - С.229-236. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_12/229_Pet.pdf

3. В.І. Куцик, А.І. Бартиш Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення// Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.4. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_4/250_Kuc.pdf

4. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства підручник / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. − [вид. 4-те, перероб. і доп.]. − К. : КНЕУ,2009. − 816 с.

5. Легостаева Е. А., Шубина С. В., Самородова Н. М. Внедрение эффективной системы управления производственными запасами// Бізнесінформ. – 2012. − № 2. − С. 154 - 160. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://194.44.242.244/Portal/////Soc_Gum/Bi/2012_2/154-160.pdf

6. Чигринська О.С. Теорія економічного аналізу: Навч.посіб./ О.С. Чигринська, Т.М. Власюк. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 232с.

УДК 658:65.012.8

ШЕВЧЕНКО О.О*., к.т.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Економічна безпека підприємства – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання ресурсів для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

У трактовці поняття «економічна безпека підприємства» науковці особливо виділяють стан стійкості підприємства і його здатність до розвитку, що досягається діями адміністрації і колективу підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру при ефективному використанні ресурсів і запобіганні загроз в даний час і в майбутньому. В цих визначеннях достатньо об'єктивно акцентується, що стійкість і здатність до розвитку носять динамічний характер, а сама система економічної безпеки підприємства повинна взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення економічної безпеки.

Економічна безпека – це стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, який дозволяє попередити внутрішні та зовнішні загрози та забезпечити його довготривале виживання та стійкий розвиток на ринку у відповідності з обраною місією.

Окремі автори представляють економічну безпеку, виходячи з ідеї визнання визначального впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єкта господарювання, як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза його межами, або як стан захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатності швидко усувати різні загрози чи пристосовуватися до наявних умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності. В той же час іншими дослідниками, навпаки, при розкритті змісту поняття «економічна безпека» підкреслюється необхідність урахування не тільки зовнішніх загрозливих обставин, але й внутрішніх загроз, які знижують можливість економічної стійкості підприємства.

Таким чином, можна виділити декілька підходів до розкриття змісту категорії «економічна безпека підприємства»: ресурсно-функціональний, конкурентний, орієнтований на захист від загроз факторів навколишнього середовища, орієнтований на захист економічних інтересів підприємства, орієнтований на розкриття властивостей підприємства як системи.

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявними для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку підприємства можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів); збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати

об'єктивний і суб'єктивний характер. Суб'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з вини конкретного підприємства або його окремих працівників. Об'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування зараз і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належать:

- ✓ забезпечення високої ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- ✓ забезпечення технологічної незалежності та досягнення високого рівня конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- ✓ досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуально потенціалу, належної ефективності інноваційної діяльності;
- ✓ мінімізація негативного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- ✓ якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- ✓ досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства і забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці;
- ✓ ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також корпоративних інтересів.

Аналіз та оцінку економічної безпеки підприємства виконують в наступній послідовності:

- виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів за кожною з функціональних складових, що визначають економічну безпеку підприємства, аналіз та оцінка ступеню їх впливу;
- розрахунок узагальнюючих показників економічної безпеки для кожної з функціональних складових;
- розрахунок інтегрального показника економічної безпеки підприємства;
- розробка комплексу заходів, направлених на підвищення рівня економічної безпеки та оцінка їх ефективності.

Оцінка діяльності та ефективності заходів з забезпечення економічної безпеки являється основою прийняття оперативних рішень, а також розробки тактичних та стратегічних програм, направлених на її підвищення.

Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні немає єдиного тлумачення терміна «економічна безпека підприємства», окремі підходи, зокрема конкурентний, ресурсно-функціональний, конкурентний, зорієнтований на захист від загроз навколишнього середовища, є фрагментарними і висвітлюють лише один бік проблеми, не дозволяють розкрити сутність категорії повністю, решта – підкреслюють цілком правильні й суттєві характеристики відповідної категорії, однак потребують певної конкретизації.

На сьогодні також не є остаточно вирішеним питання щодо механізму управління економічною безпекою підприємства, відсутня науково обґрунтована концепція, яка б містила в собі системне викладення теоретичних основ і методологічних напрямів, які так необхідні для створення умов стійкого розвитку підприємства, зокрема: розкривала склад основних об'єктів і суб'єктів економічної безпеки, а також економічних інтересів і цілей підприємства; формувала чіткі принципи розвитку системи управління в напряму попередження та подолання можливих небезпек; представляла основні загрози їх реалізації і створювала умови для визначення центрів виникнення загроз; визначала місце кожної функції управління в системі забезпечення економічної безпеки, орієнтувала на поглиблення інтеграційних процесів в управлінні тощо. Отже, необхідно узагальнити сукупність методичних правил і прийомів, які б сприяли розробці ефективних управлінських рішень в забезпеченні стійкого розвитку й тим самим створювали умови для своєчасного реагування системи управління на дію різноманітних негативних чинників і, в свою чергу, створили обгрунтовану концепцію економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 03.02.2013 // Відомості Верховної Ради № 436-15 - http://zakon4.rada.gov.ua.

2. Берлач А. І. Безпека бізнесу : [навч. посіб.] / Берлач А. І. – К. : Університет «Україна», 2007. – 280с.

3. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В. Ф., Беспалько А. А., Власков А. С. – М. : Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.

4. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб.] / Донець Л. І., Ващенко Н. В. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

5. Куркін М.В., Понікаров В.Д., Назаренко Д.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств: Навч. пос.- Х.:Інжек, 2010. – 297 с.

6. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Реверчук Н. Й. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

7. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы / Ярочкин В. И. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

УДК 657.421:658.012.8

***ШИХАЙЛОВА М.В.**, магістрант,*
***МАРЧЕНКО С.В.**, к.е.н., професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ВПЛИВ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкових відносин для підприємства важливо не просто забезпечити виробничий процес всіма необхідними основними засобами, але й своєчасно їх оновлювати [3].

Головною метою роботи є висвітлення шляхів досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки за рахунок оновлення основних засобів на підприємстві.

Проблеми з відтворенням основних засобів є невідкладними і першочерговими для прийняття управлінських рішень на довгострокову перспективу. Забезпечення відтворення основних засобів у відповідності до сучасних умов функціонування господарської системи потребує застосування наукового підходу до вивчення трансформацій, які відбувалися у встановлюваному механізмі, та на основі цього, розробки методичних положень та практичних рекомендацій щодо регулювання процесів відтворення основних засобів [2].

Досвід більшості розвинених країн свідчить, що понад 80% зростання ВВП забезпечуються технологічними нововведеннями, які здійснюються через технічне переозброєння виробництва. Таким чином, основою економічного розвитку підприємств, і країни в цілому, є інвестиційна активність виробників спрямована на оновлення технічної бази підприємства [3].

Рівень економічної безпеки на пряму залежить від стану основних засобів, оскільки, організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці, які тривало використовуються в процесі виробництва (експлуатації), зберігають початковий зовнішній вигляд, але протягом тривалого періоду зазнають поступово зносу і переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції протягом їх нормативного строку служби. Для підвищення ефективності використання основних засобів, першочергове значення має їх відтворення

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, яка відбиває захищеність суб’єктів соціально-економічних відносин від негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різні варіанти погроз чи пристосовуватись до існуючих умов, що не позначаються негативно на їх діяльності на всіх рівнях, починаючи з держави та закінчуючи кожним його громадянином.

Зміст даного поняття містить у собі систему мір, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту [5].

Економічна безпека підприємства - це такий стан господарчого суб’єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [4].

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст оновлення основних засобів слугують визначальними характеристиками в окресленні їх значення для діяльності відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва. Вони визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Крім того, важливо зауважити, зростання основних засобів забезпечує підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого процесу, а тим самим і рівень виробничої безпеки [5].

Відтворення є безперервним процесом зростання та технічного вдосконалення засобів праці. Джерелами відтворення засобів праці можуть

виступати власні (прибуток, амортизаційний фонд у вигляді грошових коштів, що відшкодовуються підприємству з виручки від реалізації продукції), кошти засновників та залучені кошти: відсотки за розміщення грошових коштів амортизаційного фонду на депозитний рахунок чи в цінні папери, довгострокові кредити банку чи інших фінансово-кредитних установ, фінансовий лізинг обладнання, іноземні інвестиції, пільгове довгострокове державне кредитування. Але власні кошти залишаються основним джерелом фінансування процесу відтворення засобів праці підприємств.

Ліквідувати негативний вплив зношення основних засобів на продуктивність їх функціонування можливо за рахунок впровадження ефективної стратегії відтворення основних засобів. Адже відтворення основних виробничих засобів - це процес безперервного їх оновлення [6].

В економічній літературі розрізняють просте та широке відтворення. Просте відтворення основних виробничих засобів здійснюється у двох формах: зміни зношених або застарілих основних виробничих засобів та капітального ремонту діючих основних засобів.

За рахунок простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних виробничих засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації. За умовами розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних засобів[2].

Астапова Г.В., Пілецька С.Т. проаналізувавши працю Т. Щетілової представляють процес оновлення активних основних засобів у трьох формах.

Перша форма – фізична заміна старої техніки на, яка за технічними та економічними показниками не відрізняється. Таким чином, розширення парку діючого обладнання здійснюється на тому самому технічному рівні, а економічна ефективність є незмінною.

Друга форма – заміна старої техніки новою, що не відрізняється за технічними характеристиками, але є більш дешевою. Оскільки у результаті зменшується вартість техніки, то в процесі виробництва переноситься менша частка цієї вартості на готову продукцію і створюється ефект у вигляді абсолютної економії витрат.

Третя форма – заміна старих основних засобів на принципово нові, що відрізняються за техніко-економічними характеристиками, тобто є більш вигіднішими. У результаті досягається подвійний ефект – приріст доходу за результатами основної діяльності та абсолютна економія витрат [1]. Це спостерігається тоді, коли збільшується кількість виготовленої продукції.

Астапова Г.В., Пілецька С.Т. погоджуються з Т. Щетіловою, яка провела глибокий аналіз процесу відтворення основних засобів із позицій дії економічних законів - закону виробничого накопичення, закону кругообігу основних засобів, закону випереджувального зростання виробництва засобів виробництва, закону пропорційного розвитку, закону збереження часу, закону зростаючої продуктивності праці, закону вдосконалення якості, закону циклічності економічного розвитку, за результатами якого доведено, що

оновлення основних засобів є економічною категорією, яка відображає виробничі відносини щодо якісного вдосконалення засобів праці [1], що буде направлене на одержання максимального прибутку при забезпеченні прийнятного рівня економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це постійний циклічний процес. Для його виконання необхідна система організації, проведення та контролю заходів, які будуть направлені на досягнення прийнятного рівня економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. *Астапова Г.В., Пілецька С.Т., «Неоінституціональні підходи щодо відтворення основних фондів підприємства»// "Вісник СумДУ. Серія Економіка", №1'2011, . - [електронний ресурс].– Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17180/1/15.pdf*
2. *Валінкевич Н.В., Боброва С.В. Напрями удосконалення стратегії відтворення основних засобів підприємств//Вісник ЖДТУ № 2 (56),2011/ - [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua*
3. *Губа О.С., Майстро Р.Г. «Оптимізація процесів здійснення капіталовкладень в оновлення основних фондів»,2010. - [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive*
4. *Іванюта Т.М, Заїчковський А.О. «Економічна безпека підприємства:Навч,посіб. [Для студ. Вищ.навч. закл.]/Т.М.Іванюта. А.О.Заїчковський – К.: Центер учбової літератури, 2009. – 256 с. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSU_ekon/2011_1/11agvofp.pdf*
5. *Каламбер С.В., Чорновіл О.В., Воропай В. А. «Відтворення основних засобів у системі забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту»,2011- [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vdnuzht/2012_40/907kalam.pdf*
6. *Кравчук Наталія «Джерела відтворення засобів праці в цукровій промисловості та їх облікова інтерпретація» - [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream*

УДК 334.012:34:658.52:38.24

***ШУЛЬЖЕНКО Л.Є.**, к.е.н., доцент*
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ТРІАДА "МЕТА – ІНТЕРЕСИ – ОЧІКУВАННЯ" У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНОГО АЛЬЯНСУ

У створенні стратегічних альянсів практичні дії випереджають розвиток теоретичних положень, і тому сьогодні існує достатньо багато проблем в діяльності створених стратегічних альянсів, які потребують дослідження. Однією з таких проблем є забезпечення їхньої економічної безпеки. Адже сьогодні економічна безпека разом з персоналом та знаннями перетворилася на найважливішу умову ефективної діяльності та результативного розвитку підприємств або його їхніх об'єднань.

Визначити поняття "економічна безпека стратегічного альянсу" пропонується шляхом поєднання предикатів захисного та гармонізаційного підходів в такий спосіб: економічна безпека стратегічного альянсу – це стан захищеності збалансованих інтересів стратегічного альянсу від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз, який є результатом недопущення реалізації загроз або швидкого усунення її наслідків.

Ключовим предикатом поданого визначення на відзнаку від поширеного є не захищеність інтересів стратегічного альянсу, а їхня збалансованість. Причому, йдеться про багатовекторне збалансування інтересів – збалансування інтересів учасників альянсу, інтересів учасників альянсу та стратегічного альянсу в цілому, інтересів учасників альянсу та суб'єктів зовнішнього середовища. Адже саме збалансованість інтересів у стратегічному альянсі є запорукою тривалого та стійкого існування альянсу, досягнення цілей його утворення і задоволення участю в ньому його учасників.

Балансування інтересів учасників стратегічного альянсу базується на тріаді "мета – інтереси – очікування", яка є підґрунтям побудови моделі балансування інтересів.

Тріада "мета – інтереси – очікування" має різноманітних вияв у стратегічних альянсах різного типу. Типізація стратегічних альянсів є слабкоформалізованим завданням, що зумовлено їхньою природою, і тому для неї доцільно використовувати переважно якісні ознаки або дескриптивний аналіз. Типи стратегічних альянсів у сучасній літературі виділяються за допомогою критеріїв – відомих і оригінальних. Але доволі часто зустрічається і спроба виділити типи стратегічних альянсів описово за відсутності будь-яких ознак або критеріїв, що нерідко веде до дублювання тих типів стратегічних альянсів, які виділено за допомогою обґрунтованого критерію [2].

Мета як один з елементів поведінки та усвідомленої діяльності людини характеризує передбачення в мисленні результату діяльності та її шляхів для отримання цього результату. Відповідно, мету створення стратегічного альянсу зумовлює передбачення його засновниками результату спільної діяльності. Мета створення стратегічного альянсу є способом інтеграції діяльності його учасників у певну систему, подолання невідповідності між наявною ситуацією та результатами спільної діяльності. Розмаїття типів стратегічного альянсу зумовлює розмаїття цілей їхнього створення, які у загальному вигляді зводяться до такого: освоєння нових ринків збуту (розширення географії постачань), нових видів продукції, отримання різних видів ефекту (від масштабу виробництва, від партнерства тощо), підвищення стійкості ланцюжка створення вартості. Цілі створення стратегічних альянсів достатньо докладно описано у сучасній літературі.

Але крім мети створення стратегічного альянсу є ще цілі участі у ньому окремих його учасників - їхнє передбачення власного результату від спільної діяльності. У сучасній науковій літературі стосовно стратегічних альянсів цілі його учасників також докладно подано.

Розмаїття цілей створення стратегічного альянсу та його учасників утворює певну піраміду цілей, складність якої зумовлена, перш за все, кількістю учасників альянсу. Підґрунтям цілей стратегічного альянсу та його учасників є їхні інтереси, які поки ще залишаються маловивченими.

Поняття "інтерес" (від лат. interest – має значення, важливо) має міждисциплінарний характер і досліджується в соціології, психології та в управлінні. Інтереси у стратегічному альянсі мають його учасники. Виходячи з особливостей створення та діяльності стратегічного альянсу, інтерес його

учасників можна визначити в такий спосіб: мотив або стимул до часткового поєднання та певний час діяльності з іншими учасниками альянсу, що є формою його безпосередніх спонукань до отримання вигід матеріального і нематеріального характеру від спільної діяльності.

Інтереси учасників стратегічного альянсу представляють їхні власники, керівники, провідні фахівці. Саме вони є носіями інтересів учасників стратегічного альянсу. Проблематику інтересів учасників стратегічного альянсу не можна розглядати, ігноруючи елементи зусиль, випадковості, помилок, мотивів та намірів і зрештою конфлікт інтересів (людина – посадовець), які завжди властиві людській діяльності. Тобто йдеться про особливості людської діяльності, яка зумовлена економічною поведінкою.

Ф. Найт розглядав економічну поведінку на трьох рівнях, серед яких для з'ясування інтересів учасників стратегічного альянсу, виходячи з того, що носіями таких інтересів є люди з певними посадовими повноваженнями, доцільно зосередитися на концепції другого рівня. На цьому рівні Ф. Найт тлумачив економічну поведінку людини в термінах мотивації. Таке тлумачення концентрується на різниці між мотивом та дією, а також на факті помилки [2, с. 129]. За Ф. Найтом, тема мотиву або наміру виникає при будь-якому релевантному обговоренні людської діяльності, а поведінка людини пояснюється частково природною причинністю, частково – наміром або бажанням, а частково – прагненням реалізувати "цінності", яке не має цілей, які б можна було б описати [2, с. 126].

Управлінська діяльність є різновидом людської діяльності. Тому поведінка людини, що обіймає певну посаду, до компетенції якої належить ухвалення рішень (зокрема про участь у стратегічному альянсі), також пояснюється причинами, поданими Ф. Найтом. Якщо виходити з позиції Ф. Найта, то інтереси учасників стратегічного альянсу, носіями яких є їхні власники, керівники, провідні фахівці, значною мірою зумовлені їхніми бажаннями (або мотивами), їхнім баченням ситуації та перспективами її розвитку. Причому тут переважною мірою не йдеться про банальні мотиви або бажання власного збагачення (хоча і такі бажання не можна виключати). Зрештою, коли люди є достатньою мірою забезпеченими, то матеріальні бажання втрачають лідируючу роль, а на перший план виступають бажання та мотиви іншого характеру. Але, за Ф. Найтом, об'єктивно описати мотив або бажання людини не можна без їхніх оцінок. Отже, інтереси учасників стратегічного альянсу певною мірою залежать від спроможності адекватного оцінювання своїх мотивів або бажань власниками, керівниками, провідними фахівцями. Причому, йдеться не просто про оцінювання мотивів або бажань, а й про такі часткові оцінювання як ризикованість участі у стратегічному альянсі та очікувані результати такої участі.

У досліджуваній тріаді "мета – інтереси – очікування" очікування є практично невивченим елементом. Як і два попередні елементи, очікування пов'язані з економічною поведінкою людини.

Очікування стосуються, радше, учасників стратегічного альянсу. Їхні очікування не синонімічні цілям (реальним або декларованим) їхньої участі в

альянсі. Тлумачити очікування учасників стратегічного альянсу можна у кількох аспектах. У загальному аспекті очікування учасника стратегічного альянсу – це процес досягнення мети, заради якої він взяв участь (або має намір) у стратегічному альянсі, результативність якого залежить не лише від цього учасника, але й від тих подій які можуть відбутися в процесі досягнення аналогічної мети інших учасників альянсу. Тому очікування учасників стратегічного альянсу слід розглядати як можливість дій для досягнення мети участі у стратегічному альянсі з урахуванням поведінки партнерів. Саме очікування спонукають для дій для досягнення власних та спільних цілей, сутнісну необхідність, поза якою участь у стратегічному альянсі втрачає сенс. У часткових аспектах очікування учасників стратегічного альянсу можна тлумачити як зміни в економічній поведінці партнерів, що можуть бути зумовлені низкою причин (наприклад, невідповідністю декларованих та реальних цілей інших учасників альянсу, яка певним чином виявилася, тобто зумовила їхні конкретні дії).

Очікування учасників стратегічного альянсу можна також тлумачити як результати від участі у спільній діяльності, яким не можна надати певну форму (наприклад, кількісно або якісно описати), які не мають конкретних ознак або ймовірність їхнього отримання є такою низькою, що не дозволяє придати їм форму результату. Очікуванням можна вважати зміни в діяльності учасників стратегічного альянсу в майбутньому, які усвідомлюються ними як опосередкований вплив результатів участі в альянсі, досягнення її мети та дотримання власних інтересів.

Виявлений зміст елементів досліджуваної тріади "мета – інтереси – очікування" стосовно стратегічного альянсу та його учасників подано у табл. 1.

Таблиця 1

Зміст елементів тріади "мета – інтереси – очікування" стосовно стратегічного альянсу та його учасників

Елементи	Рівень	Зміст
Мета	Стратегічний альянс	Передбачення загального результату спільної діяльності, який описано за допомогою системи кількісних та якісних показників
	Учасники стратегічного альянсу	Передбачення власного результату від спільної діяльності який описано за допомогою системи кількісних та якісних показників, сукупності властивостей, що будуть надбані, або майбутніх характеристик власної діяльності
Інтерес	Учасники стратегічного альянсу	Оцінені бажання або мотиви власників, керівників, провідних фахівців учасників
Очікування	Учасники стратегічного альянсу	Процес досягнення мети, заради взято участь у стратегічному альянсі, зміни в економічній поведінці партнерів, результати від участі у спільній діяльності, яким не можна надати певну форму, зміни в діяльності учасників стратегічного альянсу в майбутньому, які усвідомлюються ними як опосередкований вплив результатів участі в альянсі, досягнення її мети та дотримання власних інтересів.

Таким чином, є підстави вважати цілі створення стратегічного альянсу та участі в ньому його учасників їхніми декларованими інтересами. Зрозуміло, що декларовані цілі можуть не збігатися з реальними. Особливо велика ймовірність такого незбігу існує щодо цілей учасників стратегічного альянсу. Вже наявність невідповідності декларованих цілей учасників стратегічного альянсу від реальних закладає підвалини його економічної небезпеки. Значимість цієї загрози підвищується через практичну неможливість виявити цю невідповідність традиційними способами. Про неї можна судити по деяким опосередкованим ознакам або за випадковою інформацією.

Отже, елементи досліджуваної тріади "мета – інтереси – очікування" тісно пов’язані між собою, кожний наступний елемент зумовлений попереднім. Пов’язує ці елементи економічна поведінка власників, керівників, провідних фахівців, тобто людей, які ухвалюють рішення про участь підприємства у стратегічному альянсі. Різність економічної поведінки посадових осіб, які ухвалюють рішення, зумовлює рішення стосовно спільної праці кількох учасників у стратегічному альянсі: вступати до нього, залишатися у ньому або виходити з альянсу, йти на поступки іншим учасникам у зв’язку зі зміною ситуації або відстоювати власні інтереси тощо. Ці рішення безпосереднім чином впливають на економічну безпеку альянсу, якій є інваріантом його стійкості: доки стратегічний альянс є стійким, доти він перебуває в стані економічної безпеки. Адже саме збалансованість інтересів учасників стратегічного альянсу визначає стійкість зв’язків між ними.

Список використаних джерел:

1. Найт Ф. Экономика и человеческая деятельность / Фрэнк Найт // В кн.: Философия экономики. Антология; под ред. Д. Хаусмана; пер. с англ. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. — С. 124 - 133.

2. Шульженко Л. Є. Аналіз критеріїв типізації стратегічних альянсів / Л. Є. Шульженко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 23. Ч. ІІ. — Луганськ: СНУ мі В. Даля, 2011. — С. 54 – 59.

УДК 336

ЯРОВА М.А., *студентка,*
МІГУС І.П.*, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Корпоративний сектор економіки в Україні розвивається та діє в умовах значної кількості дестабілізуючих факторів. На сучасному етапі розвитку економіки ефективність дійснення фінансово-господарської діяльності підприємства суттєво залежить від оптимальності побудови системи безпеки бізнесу, яка повинна забезпечувати захист його інтересів від негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. За цих умов діяльність багатьох українських підприємств супроводжується втратою ринків збуту,

погіршенням фінансового становища, банкрутством. Частина вказаних факторів зумовлена неповерненням коштів, витоком конфіденційної інформації, крадіжками та зловживаннями, фізичним чи психологічним тиском на керівництво підприємства. Крім того, однією з найбільших проблем безпечного функціонування суб'єктів господарювання в Україні є їх низька інвестиційна привабливість, яка пов'язана з низьким рівнем корпоративного управління і контролю, недостатньою обізнаністю власників, порушенням етичних норм та недотриманням основних принципів корпоративної культури. Виникнення таких проблем у діяльності вітчизняних підприємств, пов'язаних зі зниженням рівня їх безпеки, обумовлюють необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо їх вирішення [1].

Безпека діяльності підприємства як самостійного суб'єкту господарювання викликає особливу цікавість при її дослідженні. Аналіз літературних джерел показав, що існуючі трактування поняття «економічна безпека» мають різні вихідні положення.

Слід зауважити, що економічна безпека, перш за все, пов'язана зі впливом на діяльність підприємства зовнішніх та внутрішніх факторів економічного характеру. Але по мірі розвитку ринкових відносин та загроз, які виникають в процесі їх поглиблення, змінюються і методи управління бізнес-структурами. Відповідно, повинні змінюватися й підходи до забезпечення безпеки. З'явилася об'єктивна потреба в розробці нової концепції гарантування безпеки бізнесу.

З появою корпоративних відносин та їх постійним поглибленням виникає потреба в обґрунтуванні поняття «корпоративна безпека», яка є ширшим, ніж поняття «економічна безпека» і має відношення до всіх існуючих корпоративних зв'язків підприємства [2, с.155]

Будь-яке підприємство або організацію можна розглядати як окремий випадок відкритої системи, яка повинна взаємодіяти з середовищем та іншими учасниками ринку. В зовнішньому середовищі існують дві групи чинників: позитивні, тобто ті, що сприяють розвитку бізнесу, й негативні – ускладнюють його розвиток і містять різного роду небезпеки.

Корпоративна безпека включає в себе велику кількість понять, регламентів і систем: це й ефективний процес виробництва та реалізації продукції, і забезпеченість фінансовими ресурсами, і режим захисту комерційної таємниці, внутрішня робота зі співробітниками з метою запобігання негативних явищ, і внутрішня контррозвідка, і службові розслідування за загрозливими безпеці сигналами й фактами, й інформаційно-аналітична робота в інтересах безпеки та, нарешті, технічний і фізичний захист підприємства, організації, установи.

Крім усього вищенаведеного корпоративна безпека покликана забезпечувати стан захищеності майнових інтересів власників бізнесу, систем гарантій і заходів, які забезпечують: контроль власників за належністю їм компанії, можливість своєчасного запобігання конфліктів із співвласниками, менеджмент, наявність механізмів захисту у випадку порушень прав власника бізнесу іншими особами. Питання забезпечення даного аспекту корпоративної безпеки є важливим для всіх видів товариств, однак найбільшу актуальність вони мають для акціонерних.

Корпоративна безпека передбачає, по-перше, гарантування законних прав та інтересів акціонерів (особливо міноритаріїв), по-друге, забезпечення рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин, по-третє, підвищення прозорості корпоративного управління, по-четверте, запровадження та дотримання правил раціонального менеджменту та належного контролю.

Оскільки основною метою діяльності товариства є максимізація добробуту акціонерів у вигляді зростання ринкової вартості акцій товариства, отримання акціонерами дивідендів, то забезпечення безпеки акціонерів є одним з найважливіших елементів корпоративної підсистеми економічної безпеки товариства [2, с. 159].

Вирішення проблеми забезпечення корпоративної безпеки повинно бути стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства. При цьому під корпоративною безпекою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання слід розуміти не лише стан захищеності його ресурсів від можливого виникнення загроз, а й процес попередження впливу дестабілізуючих факторів, властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні прояви середовища, здатність протистояти різним посяганням та ефективне вироблення системи методів щодо усунення небезпек і створення умов для стабільного функціонування підприємства.

Варто наголосити й на тому, що питання забезпечення корпоративної безпеки є не лише прерогативою служби безпеки, а й інших учасників, серед яких топ-менеджмент, служба внутрішнього аудиту, інформаційно-аналітична служба, служба персоналу, юридична служба підприємства і т.д.

Серед основних завдань забезпечення корпоративної безпеки товариства є гарантування інтересів його власників, а особливо міноритаріїв. Вирішення даних проблем лежить не лише в економічній, а й у правовій та етичній площині. Так визначення термінів «корпоративна безпека» та «міноритарний акціонер» потребують законодавчого закріплення і детального розкриття їх сутності. Захист прав та інтересів акціонерів не повинен бути першочерговою метою їх діяльності, а має безперешкодно забезпечуватися правлінням товариства. Безпечне корпоративне управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що їх інвестиції керівництво товариства ефективно використовує для розвитку фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки участі інвесторів в статутному капіталі товариства. Акціонери товариства, в свою чергу, повинні постійно підвищувати рівень власної обізнаності шляхом вивчення законодавчої бази, аналізу фінансово-господарського стану товариства (акції якого знаходяться у їх власності) та інших товариств цієї ж галузі. Підвищення корпоративної культури та дотримання етичних норм корпоративного управління сприятиме налагодженню відносин між власниками та управлінцями, що автоматично виключить можливість виникнення корпоративного конфлікту. Виконання наведених вище рекомендацій дасть можливість значно підвищити інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність і стабільність діяльності підприємства [3, с.352].

Таким чином, головним завданням корпоративного управління в сфері економічної безпеки є визначення такої моделі розвитку підприємства в сукупності з моделлю формування капіталу, що забезпечила б досягнення компромісу між учасниками корпоративних відносин у питаннях рівня виплати дивідендів, рівня ринкової вартості акцій, рівня ризику господарської діяльності і рівня витрат на соціальні й екологічні цілі. При цьому досягнення такого компромісу не завжди буде сприяти забезпеченню максимально можливого економічного ефекту. Однак стабільність корпоративних відносин дозволить істотно підвищити ефективність корпоративної взаємодії, зменшити імовірність витрат, викликаних розбіжністю і протистоянням учасників корпорації і, отже, посилити економічну безпеку підприємства. В умовах ринкового реформування економіки корпоративне управління ускладнюється через відсутність ефективного власника в корпораціях, ефективної системи контролю над діями вищого керівництва, умінь, навичок і традицій корпоративного управління; через борговий тягар і обмежену інформацію про діяльність корпорацій. Для подолання зазначених перешкод необхідне удосконалення системи корпоративного управління шляхом інтеграції до неї функцій економічної безпеки підприємства, які дають можливість найповнішого використання переваг корпоративної форми організації та мінімізації внутрішніх і зовнішніх загроз.

Список використаних джерел:

1. *Корпоративне управління в системі економічної безпеки акціонерних товариств України: колективна монографія / І. П. Мігус, Л. М. Худолій, М.П. Денисенко, С.П. Міхно– Черкаси: ТОВ «Маклаут» – 2012. - 274 с.*
2. *Онищенко С.В. Економічна безпека підприємства як підсистема корпоративної безпеки / С.В. Онищенко // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки» - 2011. - №100. – с.152-162*
3. *Котов А.М. Аналіз взаємозв'язку корпоративного управління та економічної безпеки підприємства / А.М. Котов // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. - №38. – с.348-352*

Секція 2. Економічна безпека держави та тіньова економіка

УДК 332.7:330.322(476)

***БАБЫНА И.В.**, к.э.н., доцент*
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

В системе обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь тенденции и закономерности развития инвестиционной сферы имеют определяющее значение. В качестве основных критериев выступают доля инвестиций в основной капитал в ВВП и коэффициент обновления основных средств, уровень которых к 2015 году должен достичь соответственно 37,5 % и 7,5 % [1]. В целом по республике эти пороговые значения вполне достижимы, однако по регионам ситуация не однозначна и характеризуется следующими межрегиональными различиями в уровне и динамике инвестиционной активности (табл. 1).

Таблица 1

Показатели инвестиционной активности в регионах Республики Беларусь в 2011 г.

Показатели	Область (регион)						
	1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес региона в объёме инвестиций в основной капитал, %	12,7	9,1	13,8	10,8	**21,0**	**21,0**	11,6
Индекс инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	93,4	103,0	110,7	122,1	**124,8**	**133,1**	135,1
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, млн. руб.	9,0	7,4	9,5	10,1	**11,0**	**14,7**	10,6
Доля региона в привлечении ПИИ на чистой основе, %	1,03	0,56	1,19	1,28	**91,33**	2,71	1,91
ПИИ на чистой основе на душу населения, долл.	28,3	17,6	31,9	46,4	**1859,7**	74,1	68,0

Примечание: 1 – Брестская обл., 2 – Витебская обл., 3 – Гомельская обл., 4 – Гродненская обл., 5 – г. Минск, 6 – Минская обл., 7 – Могилёвская обл.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что более высокий уровень инвестиционной активности наблюдается в столичном регионе, включая г. Минск и Минскую область. Следует отметить смещение акцентов в пользу Минской области, что связано с введением ограничений на размещение промышленных объектов в черте г. Минск по причине его «перегретости». Остальные регионы характеризуются значительно меньшим вкладом в освоение инвестиций в основной капитал, хотя некоторые из них (Гомельская и

Витебская области) обладают значительным промышленным потенциалом по причине размещения предприятий топливной промышленности, электроэнергетики и черной металлургии. Данные о привлечении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) свидетельствуют о еще больших несоответствиях, когда на долю г. Минск приходится порядка 90 % общего объема ПИИ, что в пересчете на душу населения более, чем в 10 раз превышает уровень Витебской области. В результате можно говорить о наличии диспропорций, которые формируются по принципу «центр – периферия».

Этот вывод частично подтверждается данными о доле инвестиций в основной капитал в ВРП в 2011 году, представленными на рисунке 1.

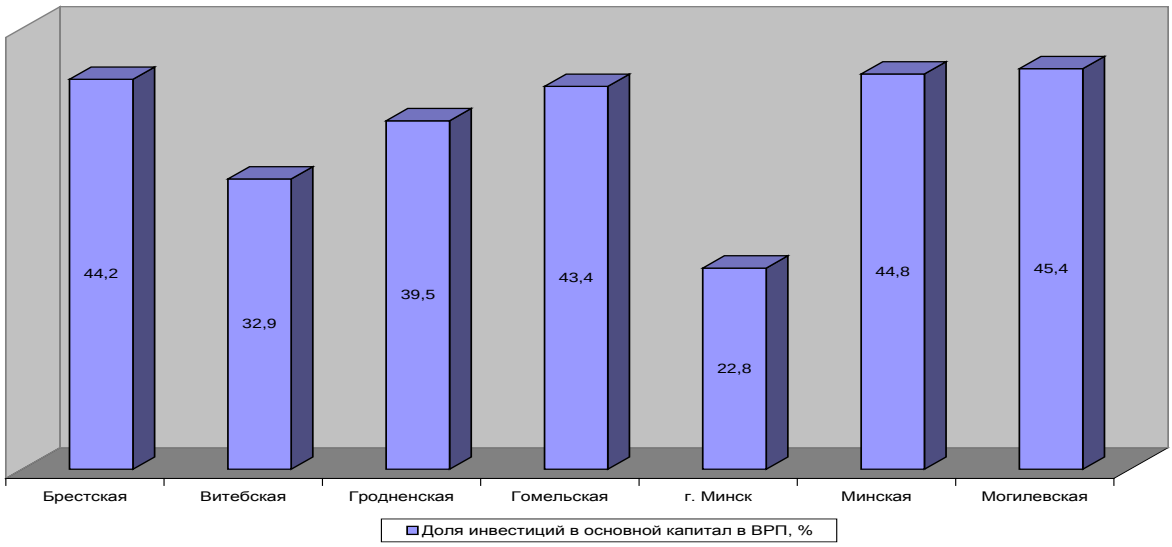


Рис. 1. Доля инвестиций в основной капитал в ВРП в 2011 году по областям Республики Беларусь, %

Из данных рисунка 1 следует, что Могилевская, Минская и Брестская области характеризуются более высоким уровнем сбережений, чем Гомельская область. Более низкий уровень сбережений наблюдается в Гродненской, Витебской областях и г. Минске. Относительно г. Минска ситуация объясняется тем, что в этом регионе создается 25 % ВВП страны, тогда как в Минской области – 14,9 %, в Гомельской – 11,2 %, а в остальных областях – в пределах 7,9-9,0 процентов.

Таким образом, Гомельская область, обладая самым мощным промышленным потенциалом (22,1 % в республиканских объемах промышленного производства в 2011 году) в стране, в последние годы теряет свои лидирующие позиции в инвестиционной сфере.

Дальнейшие различия в уровне и динамике инвестиционной активности проявляются внутри отдельно взятых регионов, которые преимущественно определяются спецификой территориальной организации населения и типами поселений.

Например, территория Гомельской области разделена на 21 район. В состав области входят 18 городов, 17 поселков городского типа и 2470 сельских населенных пунктов. В процессе исследования выявлена устойчивая обратная

зависимость между объемом инвестиций в основной капитал на душу населения и ПИИ на чистой основе на душу населения, с одной стороны, и долей сельского населения в общей численности населения района (рисунок 2, 3).

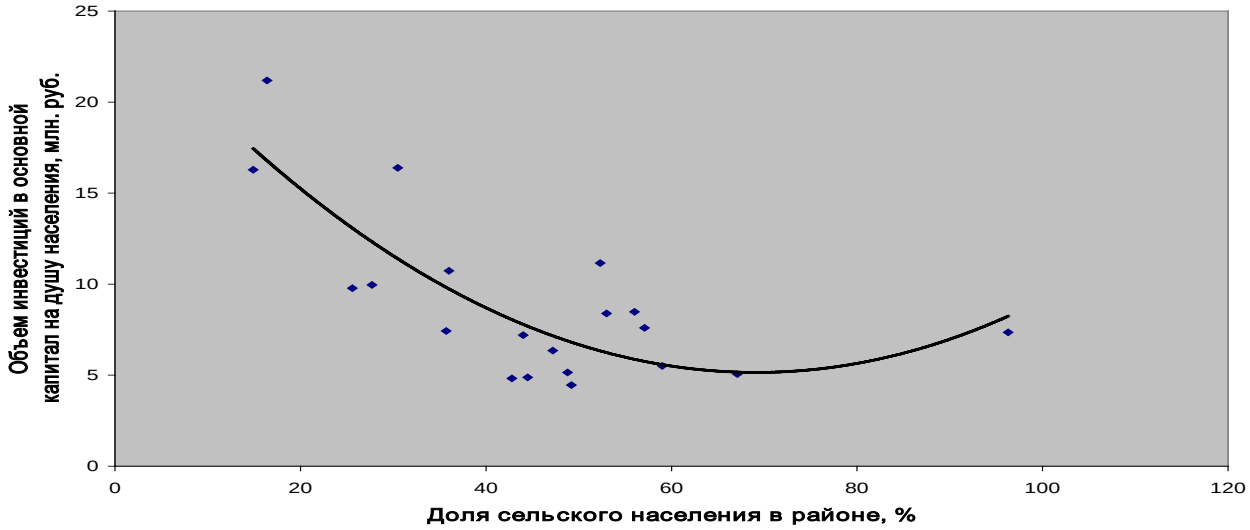


Рис. 2. Взаимосвязь объема инвестиций в основной капитал на душу населения и доли сельского населения в общей численности населения по районам Гомельской области в 2011 году

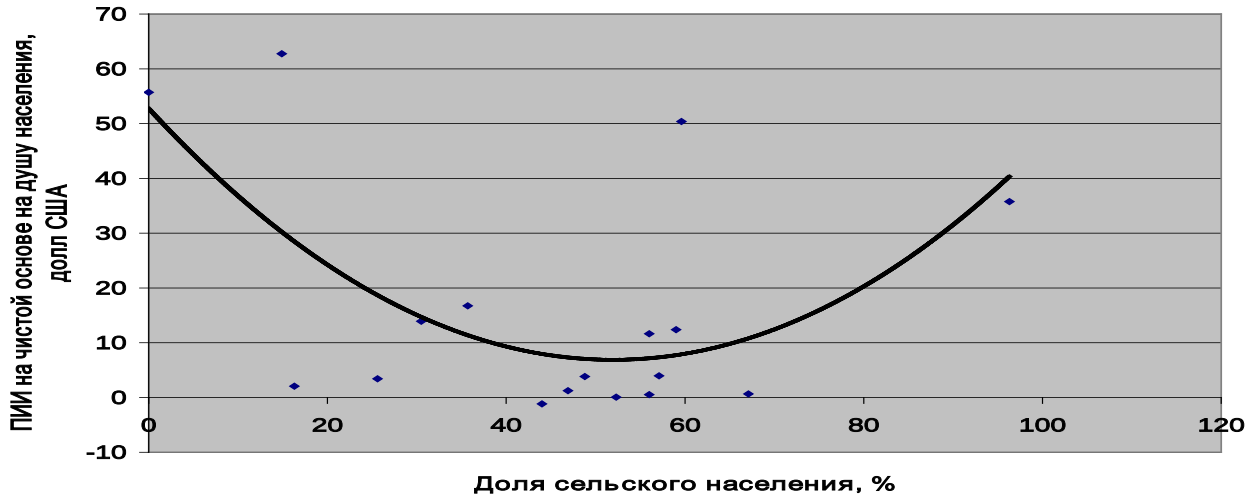


Рис. 3. Взаимосвязь ПИИ на чистой основе на душу населения и доли сельского населения в общей численности населения по районам Гомельской области в 2011 году

Анализ показывает, что в структуре ПИИ на чистой основе лидирующее положение в Гомельской области занимает г Гомель (61,85 %), Мозырский (17,9 %), Рогачевский (6,6 %) и Гомельский районы (5,4 %). По показателю ПИИ на чистой основе на душу населения эта же группа районов выделяется из общего списка с разницей лишь в том, что на первом месте находится Мозырьский район. Важным является то, что в этих районах показатель ПИИ на чистой основе на душу населения превышает среднеобластной уровень в 32

долл. США на душу населения, вместе с тем он не достигает среднереспубликанского уровня, который по итогам 11 месяцев 2011 года сложился в размере 139 долл. США на душу населения.

Учитывая вышеизложенное, устранение выявленных диспропорций возможно в условиях реализации государственной региональной инвестиционной политики в отношении сельских территорий, а также малых населенных пунктов. В этой связи с 1 июля 2012 года вступил в силу Декрет № 6 от 7 мая 2012 г., в соответствии с которым коммерческие организации Республики Беларусь, индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь с местом нахождения (жительства) и осуществления деятельности по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на территории средних, малых городских поселений, сельской местности, в течение семи календарных лет со дня их государственной регистрации: (1) вправе не исчислять и не уплачивать налог на прибыль (коммерческие организации) и подоходный налог с физических лиц (индивидуальные предприниматели) соответственно в отношении прибыли и доходов, полученных от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства; (2) вправе не исчислять и не уплачивать налог на недвижимость и отчисления в инновационные фонды; (3) освобождаются от ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость при ввозе на территорию Республики Беларусь товаров в качестве вклада в уставный фонд этих организаций в пределах сроков, установленных учредительными документами для формирования такого фонда и др. [2].

В условиях проведения политики стимулирования развития территории средних, малых городских поселений, сельской местности, в числе первоочередных задач инвестиционной политики каждого региона должны быть поставлены следующие задачи:

– создание четкой инвестиционной стратегии региона, которая должна установить приоритетные цели и задачи экономического развития региона, отражать роль инвестиций в решении этих целей. В регионе необходимо выделить отрасли и сферы, которые являются приоритетными для его развития и которые достаточно привлекательны для создания совместных производств, с точки зрения, как иностранных инвесторов, так и региональных властей;

– применение маркетингового подхода для создания имиджа региона, предусматривающего целенаправленное и скоординированное влияние на формирование зарубежного общественного мнения о возможностях региона. Исключительна роль личных контактов для привлечения инвестиций. Необходимо способствовать более широкому участию региона в международных форумах, семинарах по проблемам переходных экономик. Для поддержания положительного имиджа области и районов целесообразно проводить инвестиционные и экономические форумы.

Список использованных источников

1 *Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18.02.2011 № 216 // НРПА РБ. – 2011. – № 29, 5/3370.*

2 *О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности: Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:* http://pravo.by. *– Дата доступа: 05.09.2012.*

УДК 330.01

БЕСАРАБ О.І., *магістрант,*
МІГУС І.П.*, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ – ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУСПІЛЬСТВА

Питання розвитку електронного простору України набуває сьогодні особливої актуальності. Це зумовлено насамперед переходом від інформаційного суспільства до суспільства знань, що докорінно змінює всі комунікації в суспільстві і ставить нові вимоги перед якістю послуг, які надаються державними службовцями.

Електронне урядування – це модернізація всієї системи державного управління, яка охоплює як надання якісних послуг для громадян і бізнесу, так і налагодження новітніх комунікативних каналів між владою і громадянським суспільством [3].

Теоретичні основи концепції розвитку інформаційного суспільства, електронного уряду, електронного урядування та електронної демократії розроблено в роботах зарубіжних учених М. Бонема, Д. Сейферта, Й. Масуди, Л. Гросмана, А. Етціоні, Е. Коррадо, Д. Фукса, М. Каазе, Р. Транумюллера, Г. Ортофера, Х. Зібера, С. Кліфта, М. Вершиніна, Б. Кристального, О. Даніліна, О. Яковлєвої, В. Солодова, М. Раскладкіної та ін.

Особливе значення мають роботи вітчизняних дослідників: О. Голобуцького, О. Шевчука, І. Клименко, К. Линьова, Д. Дубова, С. Дубової, М. Демкової, І. Коліушко, Ю. Машкарова, А. Дєгтяра, в яких закладено основи реалізації електронного уряду, технологій електронного урядування та інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів влади в Україні.

Розвиток інформаційного суспільства стимулює країни й органи державного управління до прийняття концепції “електронного уряду”, спрямованої на досягнення таких цілей:

– надавати населенню інтегровані послуги в мережі Інтернет;

– перебудувати відносини з населенням. Замість того, щоб надавати однакові послуги всім громадянам, державні установи можуть використовувати нові інформаційні технології для надання персоналізованих послуг фізичним та юридичним особам. Громадяни стають більш відповідальними за свої відносини з державними органами на основі поновлення довіри до державного сектора;

– побороти інформаційну нерівність. Держава може зробити нові технології доступнішими для менш забезпечених прошарків суспільства, а також організувати навчання комп'ютерній грамотності, особливо молоді та людей похилого віку;

– забезпечити громадянам можливість навчатися протягом усього життя.

Ідея безперервного навчання, яке не припиняється після закінчення школи чи вузу, може втілитися в життя через поширення електронного (дистанційного) навчання спеціалістів у галузі обробки і аналізу інформації (knowledge workers);

– сприяти розвитку економіки. Приватні компанії, що провадять електронну комерцію, орієнтуються не лише на місцевих споживачів, а виходять на нові ринки, що сприяє підвищенню рівня професійної підготовки і зайнятості населення на місцях;

– розробляти ефективні нормативно-правові акти та здійснювати раціональну політику. Інформаційне суспільство ставить перед органами законодавчої влади безліч нових проблем, серед них – ідентифікація громадян і посвідчення особи, конфіденційність, захист даних, питання юрисдикції в кіберпросторі, оподаткування електронної комерції, кібер-злочинність і кібер-тероризм. Держава повинна створити гнучке законодавство, стимулюючи довіру до всіх видів електронних операцій і зберігаючи рівновагу між необхідністю економічного розвитку та потребами забезпечення конфіденційності інформації;

– створити форми управління з активним залученням громадськості. Широка інформатизація відносин органів державної влади з суспільством врешті-решт може забезпечити реалізацію "прямої демократії", без проміжних ланок, у яких втрачається і спотворюється інформація. На місцевому рівні муніципальні органи вже нині підтримують проведення дебатів, діяльність дискусійних форумів в Інтернеті, що допомагає їм у прийнятті рішень;

Державні установи, які успішно впроваджують програму "Електронний уряд", мають такі переваги:

– відкритість і широке охоплення. Державні служби є відкритими, оскільки Інтернет-послуги базуються на існуючих у комп'ютерних мережах стандартах і доступні всім громадянам у будь-який час;

– орієнтація на потреби споживачів. Державні установи, що взяли на озброєння Інтернет-технології, найкраще фокусуються на потребах громадян. Використовуючисистеми керування відносинами з громадянами (*Citizen Relationship Management systems*), організації можуть стежити за проходженням інформації, отриманої від громадян, і аналізувати її для надання якісних, оперативних і персоналізованих послуг. Додаткові можливості та двосторонній обмін інформацією залучають до використання Інтернет-послуг дедалі більше юридичних і фізичних осіб;

– інтеграція послуг. Бізнес-процеси всіх державних установ представлені в Інтернет-мережі як єдина інтегрована система;

– партнерство між державою і приватним сектором. Багатьом державним установам бракує досвідчених працівників, здатних здійснювати експертизу та

керівництво проектами з автоматизації державних установ. Для підвищення якості послуг, швидкого й ефективного впровадження порталів державних служб вони налагоджують партнерство з приватним сектором [1].

Серед механізмів взаємодії в електронному уряді слід виокремити два різновиди: механізми електронної демократії та механізми надання державних послуг.

Розвиток електронної демократії забезпечується впровадженням таких механізмів: інформаційних, консультаційних та прийняття рішень.

Серед механізмів надання державних послуг виділено такі: адміністративні, інституціональні, інтерактивні, ідентифікаційні, міжвідомчі, "єдиної точки доступу", інтеграційні, сервісної електронної взаємодії.

Позитивним кроком, фундаментом для побудови електронної України, електронного урядування, електронного документообігу, а також забезпечення інформування громадян, є створення і функціонування веб-порталів органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, призначених для інтеграції веб-сайтів органів виконавчої влади та розміщення інформаційних ресурсів відповідно до потреб громадян. Проте на сьогодні основною метою функціонування цих порталів є усього лише можливість пошуку певної інформації, документів чи їхніх зразків [2].

Таким чином, втілення Інтернет-технологій у сферу державної влади, з одного боку, дозволить підвищити її ефективність, а з іншого – зробить більш відкритою роботу органів державної влади. Робота в режимі електронного урядування принципово змінює атмосферу взаємодії чиновників і населення. Кожний громадянин отримує можливість відстежувати події у діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, знати про плани їх роботи, безпосередньо вступати у взаємодію з ними без черг та зайвої бюрократії.

Електронне урядування – це нові вимоги до державних службовців, службовців органів місцевого самоврядування, новий рівень професіоналізму, новий підхід до виконання обов'язків, це автоматизація роботи з документами, із заявами громадян, довідками, ліцензіями, іншими формальними актами, які легалізують певну діяльність громадянина. Це також і можливість громадянина відслідковувати долю його запиту, скарги, пропозиції, вимоги. Офіційна установа перестає бути темним ящиком, в якому безслідно зникають всі вияви громадянської активності.

Електронне урядування забезпечує, перш за все, прозорість роботи державного апарату, знижує, якщо не ліквідує, залежність громадянина чи організації від сваволі чиновника, а отже – попереджує корупцію.

Якщо говорити про перспективи запровадження електронного урядування у нашій державі, то вони безперечно існують; деякі елементи електронного урядування в Україні функціонують вже сьогодні. Проте, слід розуміти, що запровадження електронного урядування – це масштабний і довгостроковий проект. Створення інформаційної мережевої інфраструктури держави повинно супроводжуватися "реінжинірингом" (тобто, інформаційною перебудовою) усієї системи управлінських процесів, що, насправді, означає подолання

стереотипів бюрократичної культури. Можливо, реалізації концепції буде сприяти адміністративна реформа, мета якої – модернізація системи державного управління.

Наслідками запровадження електронного урядування буде відкритість та прозорість діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування; економія часу та матеріальних ресурсів; підвищення якості надання адміністративних послуг.

Для досягнення цих та інших цілей, успішного втілення ідеї електронного урядування потрібно, безперечно, виконати багато поставлених перед собою завдань, про які вже говорилося вище. Але основне – це бажання, зацікавленість, чого часто так не вистачає. Тому необхідно докласти максимум зусиль кожному з нас, щоб досягти бажаного, пам'ятаючи, що впровадження електронного урядування в Україні є надзвичайно важливим інструментом демократизації нашого суспільства.

Список використаних джерел:

1. Доступ до інформації та електронне урядування. – К., 2004. – 336 с.

2. Асанова А. А. Електронний уряд як дійовий механізм взаємодії і форма співпраці держави та громадян в інформаційному суспільстві / А. А. Асанова // Державне управління [Електронне видання]. – 2006. – № 1. – Режим доступу до журн. : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2006-1/txts/TEXNOLOGIYA/ 06aaavis.pdf

3. Клименко І. В. Технології електронного урядування / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – 192 с.

УДК 331

***БОГУСЛАВЕЦЬ Р.**, магістрант,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ»

Існують різні тлумачення поняття економічної безпеки:

Економічна безпека - це кількісна і якісна характеристика економічних властивостей системи з погляду її спроможності до самовиживання і розвитку в умовах дестабілізуючої дії непередбачених зовнішніх і внутрішніх чинників, які важко прогнозуються.

От що пише з цього приводу д.е.н., проф. МДУ ім. Ломоносова В.Тамбовцев: "Понятие экономической безопасности принадлежит к числу тех, которые, с одной стороны, всем интуитивно вполне ясны, а с другой – трудноопределимы в достаточно корректной и исчерпывающей форме".

Найбільш повне, на мій погляд, таке тлумачення:

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним його громадянином.

Економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко

усунути різноваріантні погрози або пристосуватися до існуючої умови, що не позначаються негативно на його діяльності. Утримання даного поняття містить у собі систему мір, що забезпечують конкурентоспроможності і економічну стабільність підприємства, а також сприяючих підвищенню рівня добробуту робітників.

Сьогодні економічну безпеку оцінюють на трьох рівнях:

1. Держави; 2. Галузі; 3. Підприємства.

Перед тим, як розглядати безпосередньо економічну безпеку підприємства, взагалі торкнемося макробезпеки держави, а також безпеки регіону.

Цікаво, що 6 глобальних проблем економіки Росії, виділених вченими Російської Академії Наук, багато в чому схожі з українськими:

1. Низький рівень податкових надходжень, який не покриває навіть мінімально необхідні витрати держави;

2. Прогресуюче погіршення фінансового положення матеріального виробництва, насамперед, експортно-орієнтованого сектора. Падіння прибутків товаровиробників нижче за рівень, що забезпечує нормальне відтворювання;

3. Збільшується розрив між обігом грошово-кредитних ресурсів і потребами виробничого капіталу, що обумовлює зниження товарності і натуралізацію матеріального виробництва;

4. Перехід аграрного сектора в режим скорочення сільськогосподарського потенціалу, виробництва і товарності. При цьому виробництво сільського господарства скоротилося до критичного рівня, ледве покриваючої мінімальні фізіологічні потреби населення в основних продуктах живлення;

5. Падіння рівня життя населення, скорочення споживання якісних продуктів живлення до критичного (медично обгрунтованого рівня);

6. Експортний потенціал російської економіки, що скоротився внаслідок падіння виробництва енерго-сировинних ресурсів і прибутковості експорту, вже не відповідає її потребі у валютних коштах для забезпечення критичного імпорту, обслуговування зовнішнього боргу і т.д.

Одним із найбільш значимих показників стану укономічної безпеки країни є запропонований українськими вченими коефіцієнт спокою в державі ПГ, пов'язаний, з одного боку, із співвідношенням зусиль держави і значимості зовнішніх і внутрішніх чинників небезпеки, а з інший, із розмірами коефіцієнтів окремих напрямків забезпечення його економічної безпеки. Отримані співвідношення зіставляють із значеннями критичних обмежень окремих напрямків (ВІН), приведеними в системі критичних обмежень. Рахується, що економічна безпека країни забезпечена, якщо ПГ=1. Інші дослідники пропонують у якості критерію економічної безпеки просто стабільний приріст продуктивності суспільної праці не менше 5% у рік (іншими словами, обмежитися розрахунком розміру національного доходу на душу населення).

Спроби застосування цих критеріїв у якості єдиних для оцінки стану економіки різноманітних країн давно вже виявилися малоуспішними. Тому є ряд причин:

1. Високоагреговані індикатори при їхньому визначенні несуть за собою численні помилки і неточності (проблема робастності);

2. Не відбивають структуру специфіки розвитку народного господарства в різноманітних країнах;

3. Не відбивають характеру й особливостей розподілу багатства і прибутків у різноманітних країнах;

4. Недостатньо враховують істотні розходження між сучасними секторами економіки;

5. Не враховують особливості кліматичних і природних умов;

6. При порівнянні цих показників виникає проблема перерахунку їх розмірів, отриманих у національних валютах.

Тому на сьогоднішній день загальновизнаних і таких , що знайшли широке поширення методів оцінки економічної безпеки держави немає, а найбільше відомими є такі:

1.Спостереження основних макроекономічних показників і порівняння їх із граничними значеннями, у якості яких приймаються значення не нижче середньосвітових;

2. Методи експертної оцінки (бальна оцінка рівня кризи, ранжирування територій по ступені загроз економічній безпеці, визначення значимості індикаторів економічної безпеки і т.д.);

3. Метод аналізу й опрацювання сценаріїв (на основі економічного моделювання робляться прогнози, конкретизуються, потім експертами аналітично складається сценарій, у якому відбивається на основі гіпотез перспективи розвитку об'єкта);

4. Методи оптимізації (чисто аналітичний, і тому наближений, опис процесів для визначення основного критерію безпеки);

5. Теоретико-ігрові методи (для процесів, які добре формалізуються в ігровій обстановці, визначають перелік проблем і програють усілякі ситуації, поки не визначать оптимальні параметри керування);

6. Методи корисності (при оцінці розвитку якоїсь суспільної формації оперують не тільки кількісними, але і якісними показниками, що часто дає більш правильні результати);

7. Методи розпізнавання уяв (на основі дискримінантного і кластерного аналізів об'єкти на основі аналізу їхніх характеристик розділяються на групи в певній мірі однорідні);

8. Методи теорії нечітких систем (зміст усіх найчастіше неточних, суперечливих слів експертів аналізується ЕОМ, перекладається ними на “свою мову”, усі нечіткості і необгрунтовані логічні висновки людини математично неупереджено аналізуються, і в результаті синтезу людського і штучного інтелектів виявляються найбільше глибинні закономірності);

9. Методи багатомірного статистичного аналізу (факторний і компонентний аналіз: від сильно корелірованих між собою показників переходять до некорелірованих чинників або компонентів, кількість яких менше, тим самим знижуючи розмірність, більш лаконічно пояснюючи багатомірні структури, багато не гублячи при цьому в точності моделі).

Список використаних джерел:

1. *Антикризисное управление: Учебное пособие / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.; под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагущина. – М.: ПРИОР, 1998. – 432 с.Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 416 с.*
2. *Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп.и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416с.*
3. *Бандурка О.М., Коробов М.Л., Орлов П.І, Петрова К.Л. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. - К.: Либідь, 1998. - 312 с.*
4. *Економічний аналіз: Навч. Посібник/М.А. Болюх, В.В. Бурчевський, М.І. Горбатюк; За ред. Акад.НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, -2001*

УДК 330.101

БОСНЕНКО В.Б.
здобувач кафедри економічної безпеки
Національної академії внутрішніх справ

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОНЯТЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИВЕЗЕННЯМ КАПІТАЛУ

В сучасних умовах глобалізації світової економіки міжнародна міграція капіталу набула колосальних масштабів, здійснюючи помітний вплив на стан економічної системи кожної держави. Однак не завжди можна однозначно оцінити наслідки такого впливу. З одного боку, така форма міжнародних відносин створює передумови для економічного зросту країни, з іншого боку - можливість виникнення загроз економічній безпеці, у тому числі внаслідок несанкціонованого вивезення капіталу.

Проблема вивезення капіталу активно вивчається вченими-економістами різних країн протягом декількох сторіч. У цей час об'єктивний підхід до визначення необхідності регулювання й валютного контролю над цим процесом, способу його кількісної оцінки й методів репатріації вимагає розмежування у формулюваннях основних форм здійснення вивезення капіталу. Це викликане тією обставиною, що такі економічні терміни як «експорт», «відтік», «відплив» і «втеча» капіталу нерідко використовуються хаотично, безсистемно, часто заміняючи один одного. Так, при зіставленні статистичних даних за різні роки можуть рівнятися між собою величини зовсім різної природи, що приводить до самих несподіваних висновків про різкий спад або, навпаки, раптовий ріст вивезення капіталу.

Окремі економісти, як Добичін Е.В. визначають «вивезення капіталу» як процес вилучення капіталу з економіки країни і його експорт у легальних і нелегальних формах в економіку інших країн (при цьому витік і втеча капіталу є складовими частинами вивезення капіталу). Під «витоком капіталу» він розуміє переміщення капіталу в країну з більш сприятливим інвестиційним кліматом і з найбільше економічно й політично стабільною економікою. «Втеча капіталу», на його думку, це масове короткострокове вивезення із країни більших обсягів капіталу, обумовлений різким погіршенням економічної й політичної ситуації в країні й острахом втрати особистих фінансових активів.

Інший російський економіст Звєрєв А.А. аналізує поняття «вивезення підприємницького капіталу», яке в загальному вигляді є переміщенням капіталу різного походження з території країни на територію будь-якої іншої держави й розміщення його на цій території з використанням різних способів. В самому явищі «вивезення підприємницького капіталу за кордон України» мова йде тільки про той капітал, який може «працювати» в іншій країні, тобто капітал, утворений у результаті законної діяльності; незаконної, але не злочинної діяльності (у результаті, наприклад, фінансових, банківських, митних, валютних, податкових і інших правопорушень); злочинної діяльності, в основі якої лежить здійснення деяких злочинів у сфері економічної діяльності.

Окремі економісти відзначають, що в умовах глобалізації фінансових ринків вивезення капіталу, у самому загальному вигляді, є процесом вилучення частини капіталу з національного обороту в даній країні й переміщення його в економіку інших країн з метою одержання прибутку. Вивезення капіталу визначається ними як одна з форм, конструктивний процес відпливу капіталу за рубіж. Інша форма відпливу капіталу - «втеча капіталів» (Flight of capital) - включає великомасштабний, необмежений у часі процес відпливу капіталу за кордон у різних формах, з метою збереження вартості накопичень і більш прибуткового інвестування. На думку Платонової І.Н., «втечу» капіталів характеризує раптова зміна точки зору власників капіталу на стан економіки.

Втеча як масовий відтік підприємницьких капіталів за рубіж - феномен, який періодично спостерігається в окремих країнах і регіонах, - не є тільки національною проблемою періоду кризи або трансформації. Він складова ланка світових фінансових криз в умовах зростаючої глобалізації економіки, залучення окремих країн у даний процес. Втеча капіталу охоплює не тільки прискорений відтік більших обсягів капіталу, що вивозяться по легальних і нелегальних каналах, незалежно від терміновості й функціонального призначення активів, але й втеча від національної валюти як процес приміщення ресурсів в інвалютні фінансові активи, які не обов'язково вивозяться із країни. У цьому проявляються внутрішній і зовнішній аспекти міграції капіталу.

Коневський П.В., аналізуючи термінологію досліджуваних явищ, уточнює, що в самому загальному виді під вивезенням капіталу розуміють експорт капіталу в інші країни державою, підприємствами, фірмами, приватними особами з метою більш вигідного розміщення, використання. Вивезення капіталу це державний і приватний рух капіталу, портфельні й прямі інвестиції, кредити іншим країнам, інші легальні й нелегальні форми експорту капіталу. Вивезення капіталу крім негативного аспекту має й позитивний. Капітал вивозиться, як відомо, у сфери з більш високою продуктивністю, чим на батьківщині, при цьому в країну повертається частина прибутку. Вивезення капіталу супроводжується зустрічним ввезенням у ті галузі народного господарства, які залишилися незасвоєними національним капіталом. У підсумку це дає пожвавлення й зростання економіки. Вивезення при цьому може бути більшим чим ввезення, що характерно для сучасної України. Явище значного, довгостроково-стійкого перевищення вивезення над ввезенням

характеризує поняття «відтік капіталу». При цьому втеча капіталів визначається як їхній відтік з високою швидкістю по нелегальних каналах.

У деяких визначеннях акцентується, що втеча капіталу являє собою економічно невмотивований відтік. Більшість економістів визначають втечу капіталу як складову частину вивезення капіталу.

Ми підтримуємо позицію Коневського П.В. щодо розмежування понять «вивезення капіталу» і «втеча капіталу». Якщо вивезення капіталу - це нормальний економічний процес, пов'язаний з пошуком більш вигідного застосування з погляду його власника, то втеча капіталу пов'язана з порушеннями встановленого порядку й не завжди прибуткова, але, найчастіше, з метою приховування від країни вивезення. І вивезення, і втеча капіталу - складові частини відпливу капіталу. Коневський П.В. стверджує, що до втечі капіталу неправильно було б відносити все вивезення, яке не відповідає національним інтересам, насамперед, частина легального вивезення. Капітал, що легально вивозиться, не можна вважати «втечею». У ряді випадків досить складно визначити, чи відповідає вивезення капіталу національним інтересам чи ні. Коневський П.В. пропонує неприйнятне для інтересів країни вивезення капіталу по легальних каналах виділяти окремо, у якості витоку капіталу, але не відносити до втечі капіталу. Втеча капіталу - це вивезення по нелегальних каналах. Відтік капіталу - більш широке поняття, чим вивезення. Сюди включається не тільки втеча капіталу й вивезення по легальних каналах, але й ряд інших статей, серед яких можна виділити: 1) втрати у результаті нееквівалентного товарообміну з іншими державами, 2) втрати в результаті необґрунтованих імпортних закупівель товарів, робіт і послуг, які могли б бути придбані у вітчизняних товаровиробників, 3) витік науково-технічної й оборонної інформації, 4) виплати доходів іноземним інвесторам, включаючи платежі по обслуговуванню зовнішнього боргу.

УДК 330.101

БУЖИН А.А., д.э.н., профессор,
Кременчугский университет экономики,
информационных технологий и управления

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ДОСТУПНОСТИ

В системе национальной безопасности экономическая безопасность взаимосвязана с продовольственной безопасностью. Лауреат Нобелевской премии 1904 года по физиологии и медицине И.П. Павлов подчеркивал: "... недаром над всеми явлениями человеческой жизни доминирует забота о насущном хлебе, который представляет тот древний связь, которая объединяет все живые существа, в том числе и человека, с остальной природой окружающей их ..." [1]. Состояние продовольственной безопасности страны указывает на способность государства обеспечить научно обоснованные

физиологические потребности своих граждан в продуктах питания [2]. В основе оптимального уровня продовольственной безопасности, продовольственной независимости, а также качество продовольственной доступности в стране находится в прямой зависимости от уровня развития аграрно-промышленного комплекса. Базисом аграрно-промышленного комплекса является сельскохозяйственное производство, которое, с целью обеспечения его конкурентоспособности, социальной организации и обеспечения экологической и продовольственной безопасности, требует проведения организационной, экономической, технической и технологической трансформации [3,4],

Учитывая, что продовольственная безопасность, как составляющая национальной безопасности страны, в значительной степени является национальной проблемой, при этом обеспечение роста производства продовольствия является важным стратегическим направлением [5]. Решить проблему продовольственной безопасности невозможно без достижения устойчивой положительной динамики количественных и качественных показателей продовольственного потребления всех слоев населения, которые напрямую зависят от продовольственной доступности. Продовольственная доступность во все периоды определяется платежеспособностью населения [6.7].

Как основа продовольственной безопасности принцип доступности продовольствия для каждого человека является целью обеспечения его здоровой и активной жизни [8], а поскольку это является основой выживания населения, то обеспечение его должно быть в центре всей политики государства [9]. Исходя из того, что рыночная экономика является экономикой потребления, то главной целью государственной политики ценообразования на продовольственном рынке должно быть содействие росту ценовой доступности, которую нужно понимать как процесс улучшения количественных и качественных характеристик народного питания при одновременном уменьшении удельного веса продовольственных затрат в семейном бюджете [6]. Доступность продовольствия для различных категорий и слоев населения, гарантии потребления продукции населением по научно обоснованным медицинским нормам, платежеспособные возможности населения, достаточные для обеспечения своих насущных потребностей, являются одними из основных выражений многоаспектного содержания продовольственной безопасности [10], важными показателями которой являются физическая доступность продовольствия , экономическая доступность, надежность доступа к продовольствию, устойчивость доступа к продовольствию и безопасность питания [11]. От форм продовольственной независимости зависит уровень продовольственной доступности [12]. Продовольственная безопасность неразрывно связана с продовольственной независимостью [13], поскольку продовольственная независимость является необходимым условием продовольственной безопасности регионов и страны, исходя из их само обеспечения - удовлетворение основной части потребностей населения в продуктах питания по счет отечественного производителя [14]. Обеспечение населения страны полноценными продуктами питания имеет

важное экономическое, социальное, политическое, генетическое и физиологическое значение, которое лежит в основе жизнедеятельности любого живого организма и человека в том числе. И.П. Павлов в Нобелевской речи сказал: "... Точное знание судьбы пищи в организме должно составить предмет идеальной физиологии, физиологии будущего ..." [1]. Количественные и качественные показатели потребления продуктов питания характеризуют состояние продовольственной доступности, составляющей продовольственной безопасности.

Показатели уровня продовольственной доступности могут применяться для более объективной оценки состояния продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны. Формы продовольственной независимости имеют непосредственное влияние на уровень продовольственной доступности. Продовольственная доступность, при условии отсутствия товарных дефицитов, определяется соотношением доходов и цен на продукты питания - покупательной способности доходов. Коэффициент продовольственной доступности, как покупательная способность 1% семейного бюджета, определяется при делении числа душевого суточного рациона питания, выраженного в килокалориях, или в единицах массы на долю соответствующих расходов в семейном бюджете [6.7.12].

С целью определения качества продовольственной доступности мы предлагаем три варианта:

- первый вариант [15] - отношение массы потребленных продуктов животного происхождения к проценту расходов в семейном бюджете на приобретение продуктов питания – формула 1:

$$КПД_{ПЖ} = \frac{М_{ПЖ}}{\%_{ПП}} \qquad (1)$$

где, $КПД_{ПЖ}$ - коэффициент качества продовольственной доступности по общей массе потребленных продуктов животного происхождения;

$М_{ПЖ}$ - общая масса продуктов животного происхождения в рационе;

$\%_{ї}$ - процент затрат понесенных на приобретение продуктов питания.

- второй вариант [16] - отношение массы всего потребленного белка к проценту расходов в семейном бюджете на приобретение продуктов питания – формула 2:

$$КПД_{БО} = \frac{Б_{О}}{\%_{ПП}} \qquad (2)$$

где, $КПД_{БО}$ - коэффициент качества продовольственной доступности по количеству общего белка в рационе;

$Б_{О}$ - количество общего белка в потребленном рационе;

$\%_{ПП}$ - процент затрат понесенных на приобретение продуктов питания.

- третий вариант [16] - отношение массы потребленного белка животного происхождения к проценту расходов в семейном бюджете на приобретение продуктов питания – формула 3:

$$КПД_{БЖ} = \frac{Б_{Ж}}{\%_{ПП}} \qquad (3)$$

где, $КПД_{БЖ}$ - коэффициент качества продовольственной доступности по белку животного происхождения;

$Б_{Ж}$ - количество белков животного происхождения в потребленном рационе;

$\%_{ЇЇ}$ - процент затрат понесенных на приобретение общего количества продуктов питания.

Предложенные методы могут меть и другие алгоритмы и дают возможность анализировать. планировать и принимать решения по вопросу уровня и качества продовольственной доступности населения в системе продовольственной безопасности страны.

Список использованных источников:

1. *Павлов И. П. Нобелевская речь, произнесенная 12 декабря 1904 г. в Стокгольме / И. П. Павлов. – М. ; Л.: АН СССР, 1951. – (Полн. собр. соч. / И. П. Павлов ; т. 2, кн. 2. – С. 347-366.*
2. *Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2000. – № 1-6. – С. 66-73.*
3. *Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері : Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. Економістів-аграрників, Київ, 20-21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 5-38.*
4. *Петриченко В.Ф. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / В.Ф. Петриченко // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 16-17 жовт. 2012 р. / Редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. – С. 19-30.*
5. *Ушачев И. Г. Стратегия продовольственной безопасности России / И. Г. Ушачев // Пищевая промышленность. – 2002. – № 2. – С. 16-17.*
6. *Пасхавер Б. Цінова ситуація і цінова політика в агросфері /Б. Пасхавер // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 58-66.*
7. *Пасхавер Б. Продовольчий аспект подолання бідності Б. Пасхавер // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 71-76.*
8. *Гойчук О. І. Критерії продовольчої безпеки / О. І. Гойчук // Вісн. Полтавської держ. аграрної академії. – 2004. – № 1. – С. 42-44.*
9. *Назаренко В. Проблемы продовольственной безопасности / В. Назаренко // Междунар. сельскохозяйственный журнал. – 1997. – № 6. – С. 10-12.*
10. *Гусаков В. Проблемы и перспективы продовольственной независимости республики Беларусь / В. Гусаков // Междунар. сельскохозяйственный журнал. – 2001. – № 2. – С. 6-9.*
11. *Кощій О. Продовольча безпека України / О. Кощій // Економіст. – 2004. – № 11. – С. 40-44.*
12. *Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 43-50.*
13. *Гнатюк С. А. Продовольча безпека та можливості її досягнення в Україні / С. А. Гнатюк // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 47-45.*
14. *Злочевский А. Л. Продовольственная безопасность: различные аспекты / А. Л. Злочевский, А. Х. Заверюха, О. А. Масленникова // Пищевая промышленность. – 2002. – № 2. – С. 10-12.*
15. *Бужин О.А. Показники якості продовольчої доступності / О.А. Бужин // Новые технологии в материаловедении, информационных системах, электронике, энергетике, экономике, экологии. Тезисы докладов Международной научной конференции НТ МИСС 4Э: 14-17 мая 2012 г. Кременчуг, Украина. Сборник тезисов докладов. – Кременчуг: КУЭИТУ, 2012. – С122-124.*

16.Бужин О.А. Управління продовольчою безпекою: якісний показник продовольчої доступності / О.А. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. Наук. пр. - Вип.12 (127) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. - К.,2011. - С. 122-126.

УДК 351.863 (075)

ВАСЕНКО В.К., *д.е.н., професор,*
ННІ ПМК Харківського національного
університету внутрішніх справ ХНУВС

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Фінансова безпека держави, як складова частина економічної безпеки, посідає найважливіше місце у забезпеченні національної безпеки України. Особливість цієї важливості полягає в тому, що за часів своєї незалежності Україна, як молода держава, зіткнулася з цілим рядом фінансових проблем, що є для неї якісно новими, оскільки національна фінансова система формувалася паралельно із формуванням державності, трансформації економіки та системи державного управління. До того ж в умовах переходу до відкритої економіки і боротьби за членство в СОТ та за статус країни з ринковою економікою, а сьогодні за членство в ЄС, Україна постійно потрапляла під вплив зовнішньоекономічних чинників, до яких вона не готова, а внутрішні і зовнішні загрози й небезпеки постійно негативно впливали на стан її фінансової безпеки.

Фінансова безпека держави є складною понятійною системною економічною категорією, її стан динамічно змінюється, тому потрібно здійснювати ретельний моніторинг фінансової системи, а також вивчати проблеми, що виникають під впливом реформування національної економіки, регіоналізації і глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації фінансових потоків тощо.

Базовим елементом фінансової безпеки, її стрижнем є фінансові інтереси держави, фізичних, та юридичних осіб, громадських, релігійних і політичних організацій, які віддзеркалюють політичну систему суспільства. Як категорія фінансові інтереси є усвідомленням фінансових потреб, які формують об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності. Можна виокремити шість основних форм вияву фінансового інтересу:

- глобальний рівень (транснаціональний)
- суспільний (міжнародний рівень);
- національний (державний рівень);
- регіональний;
- локальний (підприємства, домогосподарства);
- індивідуальний (конкретна особа).

Формування і практична реалізація дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки передбачають, перш за все, з'ясування суті цього поняття, визначення факторів, що впливають на стан фінансової безпеки, дослідження

взаємопов'язаності окремих складових цієї складної за внутрішньою будовою та ієрархічною декомпозицією структури.

Проведені нами дослідження літературних джерел показують, що на сьогодні загальноприйнятого усталеного поняття «фінансова безпека» не має.

Воно так само широке, як, власне, і тлумачення фінансів як економічної категорії. Так, М.М. Єрмоленко під фінансовою безпекою розуміє – «такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [1].

П.В. Мельник у навчальному посібнику «Економічна безпека» «фінансову безпеку держави» розкриває як захищеність інтересів держави у фінансовій сфері; такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної системи, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку й обслуговування фінансових зобов'язань [2,с.123].

На наш погляд, з позицій різностороннього підходу, *фінансову безпеку держави доцільно розглядати як захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; певний рівень незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання.*

Сьогодні фінансову безпеку будь-якої держави і України зокрема, визначають такі фактори:

1) рівень фінансової незалежності (при цьому велике значення має розмір зовнішньої фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних угруповань, урядів окремих країн, обсяг іноземних інвестицій у національну економіку);
2) характер фінансово-кредитної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої), яку проводить держава;
3) політичний клімат у країні;
4) рівень законодавчого забезпечення функціонування фінансової сфери.

Фінансова безпека держави має як внутрішній, так і зовнішній аспекти.

Безпека внутрішньої фінансової сфери України визначається досконалістю правової, організаційної та інституціональної бази, а також політичною стабільністю, рівцем ризиків ринкової кон'юнктури, масштабами тіньової економіки, рівнем корупції в державі та ін.

Безпека зовнішньої фінансової сфери, це перш за все - фінансовий суверенітет країни, незалежність національної фінансової системи від впливу міжнародних фінансово-кредитних організацій і транснаціонального капіталу. Проте вести мову про абсолютну фінансову незалежність в умовах глобалізації некоректно. Адже на фінансовій безпеці України позначаються процеси

фінансової глобалізації, що посилюються у світовому співтоваристві. Відтак проблема фінансової безпеки сьогодні виходить за національні межі. Зростає рівень інтеграції та консолідації фінансових ринків, зростають масштаби мобільності капіталу і посилюється інтенсивність його обігу, а звідси посилюється і можливість перенесення фінансових кризових явищ із світового господарства в національну економіку України.

Під фінансовою кризою слід розуміти фазу розбалансованості діяльності господарюючого суб'єкта й втрачених можливостей впливу керівників на фінансові відносини. Фінансова криза підприємства або держави характеризує протиріччя між фактичним станом його фінансового потенціалу та необхідним обсягом фінансування.

Англійський економіст Джон М. Кейнс відзначав: "В економічному циклі є й ще одна характерна риса, що наша теорія повинна пояснити, якщо вона правильна, саме явище кризи, тобто раптову й різку, як правило, зміну зростаючої тенденції понижуючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває" [3].

На практиці із фінансовою кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності й банкрутства господарюючого суб'єкта, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього господарюючого суб'єкта потенціалу для успішного функціонування.

Відповідно до чинного законодавства України банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [4].

Неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької

діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [4].

Проведені нами дослідження показують, що фінансова криза господарюючого суб'єкта характеризується такими параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадією розвитку. Ідентифікація цих ознак дає можливість правильно діагностувати фінансову неплатоспроможність підприємства й вибрати найбільш ефективний каталог санаційних шляхів. Проведений нами в ході досліджень аналіз засвідчує, що фактори, які можуть призвести до фінансової кризи поділяються на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні).

До екзогенних факторів, які не залежать від діяльності підприємства, відносяться – спад кон'юнктури економіки в цілому; зниження купівельної спроможності населення; високий рівень інфляції; нестабільність господарського й податкового законодавства; нестабільність фінансового й валютного ринків; збільшення конкуренції в галузі; криза галузі; сезонні коливання; збільшення монополізму на ринку; дискримінація господарюючого

суб'єкта органами влади й управління; політична нестабільність у країні знаходження господарюючого суб'єкта або в країнах виробників-постачальників сировини; конфлікти між власниками;

До ендогенних факторів, які залежать від господарюючого суб'єкта належать – низький рівень менеджменту; дефіцити в організації структури; низький рівень кваліфікації персоналу; недоліки у виробничій сфері; порушення в поставках; низький рівень маркетингу й втрата ринків збуту продукції; прорахунки в інвестиційній політиці; брак інновацій і раціоналізаторства; дефіцит у фінансуванні; відсутність або незадовільна робота служб контролінгу та ін.

Найбільш вразливими для підприємства є екзогенні фактори, так як суб'єкти господарської діяльності практично не спроможні їх своєчасно ідентифікувати й створити відповідні захисні застереження.

Найважливішу роль у подолання негативних екзогенних факторів суб'єктами господарювання має відіграти держава і її фінансова та грошово-кредитна політика.

Проте, сьогоднішній стан фінансової і грошово-кредитної політики України, на нашу думку, далеко не повністю відповідає викликам часу, а навіть у деякій мірі посилює загрози фінансовій безпеці.

Усім відомо, що фінансова безпека держави має внутрішню матеріально-речову основу — достатньо високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити істотно важливу частку натуральних та вартісних елементів розширеного відтворення ВНП та ВВП, при чому ВВП є основним валютоутворюючим критерієм паритетів національної валюти до іноземної, зокрема долара та євро.

Сьогодні ВВП на душу населення в України втричі менше ніж у середньому по країнах ЄС (7,,4 тис. дол. і 24,7 тис. дол.), то чому тоді курс національної валюти України менший від євро й американського долара не втричі, а значно більше. Аналогічно й заробітна плата українців має бути меншою від європейської втричі, а не майже в десять разів. Статистика країн ЄС показує, що відповідно до списку європейський країн по ВВП на душу населення Україна входить у 20-ку самих багатих країн по ВВП, а по розподілу ВВП – займає 173 місце. 100 громадян України володіє 90% національного багатства країни (54 млрд. дол.), а 100 самих багатих людей Америки – 52 млрд. дол. [5].

Як повідомляє голова Міжнародного інституту, колишній член Європейського банку з реконструкції та розвитку Олександр Савченко, сьогодні Українська гривня є найнедооціненішою валютою у світі за паритетом купівельної спроможності. Даний паритет розраховує Світовий банк один раз на 4-5 років. І за даними розрахунками реальний курс повинен бути 4 гривні за 1 долар США. Разом з тим переоцінена національна валюта у Японії, Швейцарії, Швеції, Норвегії та ін. [6], що дає можливість їм отримувати додаткові вигоди від зовнішньої торгівлі із світовим господарством.

Фінансова криза – це глибокий розлад фінансової системи країни, що супроводжується зростанням темпів інфляції, кризою неплатежів, різким (як

правило, знижувальним) коливанням національних валютних курсів та курсів цінних паперів, відпливом іноземних інвестицій.

Як відомо, домінуючими причинами фінансових і банківських криз є погані макроекономічні умови, інакше кажучи "погане" бізнес-середовище. Найчастіше фінансова криза починає перевіряти стійкість економіки саме з банківської системи, а з іншої сторони - стійкість банківської системи в значній мірі заснована на макроекономічній стабільності і економічному зростанні.

Отже, за умов кризи потрібно в першу чергу лікувати «погане» бізнес-середовище. Ці ліки у формі практичного досвіду можуть нам надати окремі країни світового господарства, які найменше піддалися негативному впливу світової фінансової кризи, або криза зачепила їх лише побічно, згрупуємо їх за такими ознаками, табл.1

Таблиця 1

Країни фінансова криза, яких зачепила побічно

Ознаки	Зміст ознаки	Назва країни
Перша	Не зловживання з видачею кредитів (або консерватизм у кредитній політиці)	Ізраїль, Кіпр, Чорногорія
Друга	Економність	Китай, Індія, Малайзія
Третя	Висока забезпеченість кредитів	Японія,
Четверта	Високий рівень ВВП на душу населення	Норвегія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія
П’ята	Розвинутий внутрішній ринок, слаба залежність від експорту	Словаччина, Словенія, Мальта
Шоста	Країни з великими фінансовими резервами за рахунок видобування та продажу вуглеводнів	Країни Ближнього Сходу (Кувейт та ін).
Сьома	Країни із закритими або напівзакритими економіками	Північна Корея, Іран

Перші п’ять ознак – не зловживання з видачею кредитів, економність, висока забезпеченість кредитів, зростання ВВП на душу населення та справедливий його розподіл, сприяння розвитку внутрішнього ринку та зменшення залежності від зовнішнього ринку, мають лежати в основі національної концепції фінансової безпеки України та її фінансової політики.

Особливу увагу потрібно звернути на розвиток внутрішнього національного ринку, гальмом розвитку якого є низька купівельна спроможність населення України, так як майже 85-90% відсотків своїх доходів воно витрачає на придбання продуктів харчування та платежі за житлово-комунальні послуги, тоді як в США та інших країнах ринкової економіки на харчі витрачається лише 10-15% доходів, а тому на інвестування національної промисловості, шляхом купівлі широкого асортименту товарів, у населення бракує коштів. А якщо національну економіку не інвестують вітчизняні інвестори, то її не будуть інвестувати й іноземні. Так як рівень вітчизняного інвестування слугує лакмусовим папірцем або «кислотним» тестом для іноземних інвестицій.

Затяжна економічна, а з 2008 року - фінансова криза в Україні негативно вплинула й на стан національної науки та освітянської діяльності. Сьогодні через неналежне фінансування науково-освітянської діяльності з державного

бюджету та коштів підприємств і організацій практично не впроваджуються новітні освітянські інновації. Більшість викладачів ВНЗ України позбавлені можливості «відточувати» свої знання та перевіряти свої теоретичні розробки на спеціальних наукових і навчально-тренувальних полігонах, якими слугують держбюджетні та госпрозрахункові теми й наукові дослідження на замовлення державних установ та комерційних і фінансових організацій нашої країни. У наукових розробках повинні втілюватися ідеї і цілі прикладного й стратегічного характеру як для держави, так і підприємців, а ринкове оцінювання їх доцільності – додатковими замовленнями на проведення досліджень, чи їх припинення, у разі відриву теорії від практики й невідповідності вимогам часу третього тисячоліття.

Список використаних джерел:

1. *Єрмоленко М.М. Фінансова безпека держави: навч. посіб. /М.М. Єрмоленко. – К., 2001. – 308с.*
2. *Економічна безпека: навч. посіб. /за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647с.*
3. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Экономика, 1992. – 186с.*
4. *Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992р. №2343-XII//ВВР України, 1992. - №31.*
5. *«http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Список_европейских_стран_по_ВВП&oldid=45691288»*
6. *О. Савченко. За матеріалами: puls.kiev.ua*

***ВЕЛИЧКО О.В.**, аспірант,*
Кременчуцький університет економіки,
інформаційних технологій і управління

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Енергетика є основою української економіки, яка забезпечує функціонування всіх галузей, формування значної частки доходної частини бюджету та надходження валютних коштів. В зв’язку з цим підвищення ефективності використання енергетичного потенціалу та зниження енергозалежності України є запорукою її подальшого економічного розвитку, ефективності господарювання підприємств, добробуту громадян, як на держаному рівні, так і на рівні суб’єктів господарювання є однією з найважливіших складових національної безпеки держави.

Проте, сьогодні необхідно сформувати таку систему енергетичної безпеки, яка знизить рівень уразливості від енергетичних потрясінь економіки України.

Енергетична залежність України є однією із найбільших серед країн Центральної і Східної Європи. Для забезпечення своїх енергетичних потреб, Україна імпортує до 90% нафти, та до 80% природного газу, переважно з Росії.

Очікуване значне зростання світових цін на газ та нафту в міру виходу світової економіки з кризи ставить переважну більшість галузей національної економіки України на межу життєздатності. В такий ситуації Україні необхідно терміново шукати альтернативні джерела енергії та впроваджувати енергоощадні технології. Тобто для забезпечення енергетичної безпеки України необхідно: по-перше диверсифікувати джерела постачання енергоносіїв; по-

друге здійснити обсервацію внутрішніх ресурсів забезпечення держави енергоносіями, з метою визначення основних напрямів енергозбереження, що повинно стати основним пріоритетом енергетичної політики України; по-третє - більш інтенсивно розвивати одержання енергії за рахунок нетрадиційних джерел її надходження, що певною мірою скоротить поставки пального. До таких джерел відносяться геліоенергетика, вітроенергетика, біоенергетика, шахтний газ-метан, відходи деревини, відходи сільського господарства [6, с. 7].

В даний час в Україні встановлена потужність об'єктів енергетики, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел, дорівнює 413,44 МВт, що дозволило виробити в 2011 році 332,865 млн. кВт/год електроенергії. Правда, цей показник становить лише 0,17% від загального обсягу виробленої в Україні електроенергії (193 872 млрд кВт/год) [5].

Сонячна енергетика, за темпами розвитку в світі займає третє місце серед поновлюваних джерел енергії (ПДЕ), після гідро - і вітроенергетики. Сьогодні темпи її розвитку перевищили найсміливіші очікування - тільки за минулий, 2011 рік, сумарна потужність сонячних станцій збільшилася на 27,7 ГВт (до 67,4 ГВт), а вироблення електроенергії склала близько 80 млрд кВт/год. За прогнозами Європейської асоціації фотоелектричної промисловості (EPIA), незважаючи на тривалу світову фінансово-економічну кризу, сонячна енергетика далі буде інтенсивно розвиватися і не тільки в європейських країнах, що зазнають дефіцит енергоресурсів, але і у всьому світі. За підсумками 2011 року, лідерство в розвитку фотовольтаїки згідно з рейтингом EPIA зберігається за провідними європейськими країнами, що забезпечили 75% світового приросту: на першому місці Італія (9 ГВт), на другому – Німеччина (7,5 ГВт).

Середньорічна кількість сумарної сонячної радіації, що поступає на 1 $м^2$ поверхні, на території України знаходиться в межах: від 1070 кВт×год/кв.м в північній частині України до 1400 кВт×год/$м^2$ і вище в АР Крим. Таким чином, в Україні наявний достатній потенціал сонячної енергії для її широко застосування в усіх регіонах України. Річна ефективна експлуатація геліоенергетичного обладнання становить в південних областях до 7 місяців, в північних – 5 місяців. В табл. 1 наведено сумарний річний потенціал сонячної енергії на території України.

Показово, що авторитетна міжнародна організація EPIA вперше включила Україну у свій рейтинг країн успішно розвиваючих сонячну енергетику, визначивши їй замикаючу (але від цього не менш значиму) 15 позицію. Це дуже високий показник, враховуючи той факт, що на момент складання рейтингу EPIA не була врахована найбільша в Європі (!) сонячна станція «Перово» (потужністю понад 100 МВт), побудована в Криму австрійською компанією Activ Solar GmbH. Вона була підключена до національної енергетичної мережі в кінці минулого року і фактично, за показником встановленої потужності, стала найбільшим чинним фотоелектричним парком у світі.

Таблиця 1

Сумарний річний потенціал сонячної енергії на території України

№ п/п	Області України	Потенціал сонячної енергії МВт×год/рік		
		Загальний потенціал ($\times 10^9$)	Технічний потенціал ($\times 10^7$)	Доцільно-економічний потенціал ($\times 10^5$)
1	Вінницька	30,8	14,8	2,3
2	Волинська	21,8	10,5	1,6
3	Дніпропетровська	37,6	18	2,8
4	Донецька	33	15,8	2,5
5	Житомирська	32,3	15,5	2,4
6	Закарпатська	15,5	7,5	1,2
7	Запорізька	34,8	16,7	2,6
8	Івано-Франківська	16,4	7,9	1,2
9	Київська	31,5	15,5	2,4
10	Кіровоградська	28,8	13,8	2,2
11	Луганська	34	16,3	2,5
12	Львівська	25,4	12,2	1,9
13	Миколаївська	32,5	15,6	2,4
14	Одеська	45,4	21,8	3,4
15	Полтавська	31,9	15,3	2,4
16	Рівненська	21,8	10,5	1,6
17	Сумська	26	12,5	2,0
18	Тернопільська	16,3	7,8	1,2
19	Харківська	35,4	17	2,7
20	Херсонська	38,4	18,4	2,9
21	Хмельницька	24,3	11,6	1,8
22	Черкаська	24,2	11,6	1,8
23	Чернівецька	9,6	4,6	0,7
24	Чернігівська	34,2	16,4	2,6
25	АР Крим	36,5	17,5	2,7
	Всього	**718,4**	**345,1**	**53,8**

Джерело: Атлас відновлюваних джерел енергії України

На думку керівника Німецької асоціації сонячної енергетики (BSW-Solar) Яна Кнаака: «Будувати сонячні електростанції можна фактично по всій Україні і це є серйозним аргументом для європейських компаній, що цікавляться новими ринками». На користь такого високого оптимізму відносно перспектив розвитку сонячної енергетики в Україні свідчить також порівняння середньорічного рівня інсоляції на її території з аналогічними показниками сонячного випромінювання на території, наприклад, Німеччини - країна, яка в рейтингу EPIA за 2011 рік посіла 2 місце за рівнем розвитку сонячної енергетики. Я. Кнаака стверджує: «найкраща для сонячної електростанції ділянка в Німеччині - це найгірша за рівнем сонячного випромінювання ділянка в Україні». Таким чином, враховуючи досягнення країн з аналогічним рівнем інсоляції можна зробити однозначний висновок про те, що в Україні сонячну енергію вигідно використовувати не тільки в Криму і на Сході, але і по всій території країни. [1, с. 68]

Проаналізувавши закордонний досвід, визначено, що країни ЄС планують збільшити у першій половині XXI ст. частку відновлювальних джерел енергії до 50% у загальних витратах електроенергії, а в світі інтенсивними темпами розвиваються саме сонячна енергетика.

У зв'язку із стрімкими темпами зростання виробництва сонячної електроенергії, всі високорозвинені країни світу прагнуть мати власні виробництва спеціального технологічного обладнання, надчистих функціональних матеріалів та сировинної бази для їх отримання, оскільки вони носять стратегічний характер. Україна входить у першу п'ятірку держав світу (Україна, США, Японія, Німеччина, Китай), що володіють найпотужнішим науково-виробничим потенціалом для створення і випуску необхідного обладнання та устаткування, здатного вийти на світовий ринок із тривалою експортною перспективою. Основні потужності (більше 60%), а за деякими оцінками більше 80%, у колишньому СРСР по виробництву кремнію були і залишаються в Україні. В Україні зосереджено 10% (десять відсотків!) світових потужностей, відсоток завантаження яких на сьогоднішній день незначний. Це такі підприємства як: Донецький хіміко-металургійний завод; Запорізький титано-магнієвий комбінат; Світловодський завод чистих металів.

Проте, багато тон кремнію щомісяця експортується, що не може не позначитися на рівні цін на цей матеріал, а як результат – практична відсутність економічної вигоди від експорту сировини по своїй природі енергоємної, наукомісткої і дорогої. Україна має напрацьовані технології випуску сонячних модулів, які здійснюють перетворення сонячної енергії в електричну за допомогою фотоперетворювачів на основі полікристалічного кремнію, і експортує їх в Європу. Українські компанії при належному фінансуванні можуть за 1-2 роки освоїти серійний випуск крупних партій сонячних фотомодулів, суттєво знизити питомі витрати кремнію і вартість електроенергії.

Уряд намагається законодавчо визначити розвиток нетрадиційних відновлювальних джерел енергії. Так, Міністерство енергетики та вугільної промисловості оприлюднило проект оновленої «Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», в якому вказало прогнози і стратегії розвитку всіх видів енергетики в Україні. Зокрема, прогнозований показник сукупної потужності нетрадиційної енергетики до 2030 року складе не менше 10% від встановленої потужності, або 5-7 ГВт, але, в жодному варіанті документа не вказані джерела фінансування «зеленої енергетики». І, як показує досвід розвинених європейських країн, зокрема Німеччини, де сонячна енергетика становить до 12% у загальному енергобалансі, це все в підсумку ляже на плечі споживача. Тариф, який буде платити споживач в разі активного розвитку альтернативної енергетики, буде в 1,5-2 рази вищим від того, що існує зараз в традиційних видах енергетики [3, с.85].

Поки ж головним документом, що стосуються розвитку «зеленої» енергетики в Україні, залишається «Закон про внесення змін до закону України «Про електроенергетику» (щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії)»[4]. Закон передбачає деякі нововведення щодо поставок обладнання для об'єктів енергетики та «зелених» тарифів. Зокрема,

передбачається зменшення «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання наземними об'єктами електроенергетики: для об'єктів, введених в експлуатацію до 2013 року – 4,8, а після 2013 – 3,5. Така ж різниця в тарифі передбачена для об'єктів на дахах і фасадах – 4,6 і 3,6 відповідно. Зазначений порядок стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії застосовується за умови, що починаючи з 1 січня 2012 р. питома вага сировини, матеріалів, основних фондів, робіт та послуг українського походження у вартості будівництва відповідного об’єкта електроенергетики становить не менше 30 %, а починаючи з 1 січня 2014 р. – 50 %. Додатковою умовою застосування зазначеного порядку стимулювання виробництва електроенергії за допомогою геліоустановок є використання, починаючи з 1 січня 2011 р., на об’єктах електроенергетики сонячних модулів, у вартості виробництва яких питома вага матеріалів та сировини українського походження становить не менше, ніж 30 %.

Нажаль, в Україні практично відсутнє виробництво необхідного технологічного обладнання для генерації електроенергії з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), і левова частка проектів не буде в змозі виконати цю жорстку вимогу щодо 50% місцевої складової. Ця вимога може повністю зупинити розвиток сектору виробництва електроенергії з ВДЕ, а також приведе до монопольного положення кількох виробників такого обладнання. Суттєвим ризиком введення такої норми є також відмова кредитування міжнародними фінансовими інституціями та банками проектів з ВДЕ в Україні, через застосування технологічного обладнання, що не підтверджене багаторічною практикою успішної експлуатації. Також слід зазначити, що переважна більшість країн світу, що застосовують стимулюючі механізми типу «зеленого» тарифу, не запровадять одночасно з ним ніяких вимог до місцевої складової. До того ж основним виробником полікристалічного кремнію в Україні, необхідного для створення устаткування для сонячної енергетики, є запорізький «Завод напівпровідників». З одного боку, місцева складова дозволить підтримати внутрішніх виробників, але з іншого – вона може перешкоджати конкуренції та призвести до монополізації

Отже, освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ), зокрема сонячної енергетики, є важливим фактором підвищення рівня енергетичної незалежності та економічної безпеки в країні. Однак для його реалізації необхідна державна підтримка та стимулювання, як потенційних споживачів такої енергії, так і її виробників і виробників обладнання та компонентів для нього. Стимулювання до активного застосування НВДЕ дозволить не тільки знизити енергозалежність України, але й дозволить підтримати вітчизняного виробника, збільшити обсяги виробництва продукції для альтернативної енергетики з більшою часткою доданої вартості. Більшість європейських країн успішно розвивають свою альтернативну енергетику за рахунок потужної підтримки з боку держави. Країни Європейського Союзу як на рівні міждержавному, так і на національному розробляють програми та стратегії розвитку відновлювальної енергетики, надаючи фінансову та

організаційну підтримку компаніям, які займаються альтернативною енергетикою.

Цілком ймовірно, що Україна може встановити цілі, подібні до енергетичних програм країн Євросоюзу, - задовольняти мінімум 20 відсотків своїх енергетичних потреб наступних 15-20 років за рахунок змішування сонячної, вітроенергетики та інших джерел альтернативної енергетики. [2, с. 7-8].

Список використаних джерел:

1. *Афонченкова Т.М. Стан і розвиток альтернативних джерел енергії у світі та Україні // Бізнес-Навігатор. – Херсон: МУБіП, 2002. – № 2. – С.64-69.*
2. *Афонченкова Т.М., Афонін А.С. Європейська політика ринку поновлюваних джерел енергії: суть, тенденції та значення для України // Бізнес - Навігатор. –Херсон: МУБіП, 2003. – № 3. – С.4–9.*
3. *Гелетуха Г.Г., Железная Т.А. Анализ основных положений "Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года" // Промышленная теплотехника. – 2006, №5. – с. 82-92*
4. *Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» від 20.11.2012 № 5485-VI [Електронний ресурс] // Сторінка "Законодавство України" сайту Верховної Ради. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5485-17.*
5. *Кривуля О. Безальтернативна енергетика [Електронний ресурс] // Фінанси України від 23.07.2012. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~/2/0/all /2012/ 07/23/284088*
6. *Нетрадиционная энергетика и ее возможное влияние на экономическую безопасность государства / Е.И.Сухин // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2002. - № 4. – С. 5-12*

УДК 330.101

ДАБІЖУК В.І.

здобувач кафедри адміністративного права

Одеського державного університету внутрішніх справ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сьогодні Україна робить усі можливі кроки для того, щоб зайняти провідне місце на міжнародному ринку товарів, робіт та послуг. Водночас вона перебуває у суттєвій залежності від процесів, які відбуваються на зовнішніх ринках. Досвід свідчить, що чутливість економіки України навіть до незначних коливань їх кон'юнктури є дуже високою. Зовнішні шокові впливи швидко поширюються та мультиплікуються в національній економіці, спричиняючи потрясіння банківської системи, пригнічуючи діяльність галузей реального сектору, дестабілізуючи валютний ринок. Не останню роль у цьому відіграє одна зі складових економічної безпеки України – її зовнішньоекономічна безпека. Тому в умовах посилення інтеграції економіки України у світову економічну систему питання зовнішньоекономічної безпеки набувають все більшої актуальності.

Основою життєдіяльності будь-кого суспільства є його економічна система. Сучасний етап розвитку України характеризується низкою специфічних особливостей, пов'язаних з утвердженням ринкових відносин і послабленням ролі держави в економіці. Водночас регулювання зовнішньоекономічних відносин завжди було, є і буде пріоритетом та однією з

головних функцій держави. Із часу набуття Україною незалежності і, відповідно, статусу суб'єкта міжнародного права, постала проблема її інтеграції у світову економіку з одночасним забезпеченням захисту інтересів свого внутрішнього ринку та інтересів українського виробника товарів і послуг, що в цілому складає національну економічну безпеку. При цьому слід урахувати, що світова економіка продовжує залишатися полем зіткнення інтересів різних країн, а потреба в безпеці є базовою потребою як конкретного індивіда, так і будь-якого їх об'єднання.

Питання забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності набуває особливої актуальності в умовах глобалізації світового господарства і реалій та перспектив входження нашої держави у світові та європейські економічні та інтеграційні об'єднання. Вступ України до Світової Організації торгівлі у 2008 р. з особливою гостротою поставив виклики щодо уникнення можливих руйнівних наслідків швидкого відкривання національної економіки, забезпечення конкурентоспроможності, захисту вітчизняного виробника й ефективної взаємодії з міжнародними фінансовими та економічними інституціями.

Сучасне економічне становище України характеризується низкою особливостей, на одному полюсі яких – вимога швидких темпів переходу до нових економічних реалій, на іншому – неефективність певних організаційно-правових форм здійснення економічної діяльності. За двадцять років, що пройшли з часу здобуття Україною незалежності, основними чинниками розвитку економіки стали: розбудова національної економіки відповідно до ринкової моделі; інтеграція у світову господарчу систему; припинення спаду економічного виробництва і досягнення його стабілізації з тенденцією до зростання; юридичне та реальне забезпечення принципу рівності всіх форм власності; створення умов для підвищення ділової активності населення; формування підприємницького корпусу, здатного приймати ризикові та конструктивні рішення; розроблення юридичної бази для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Проте весь цей час і дотепер українські промислові підприємства при виході на зовнішні ринки змушені діяти в умовах жорстокої конкурентної боротьби. Для того, щоб Україна посіла гідне місце у світовій спільноті, усередині країни необхідно швидкими темпами розбудовувати всі сектори економіки – промисловість, сільське господарство, будівництво, фінанси, сферу послуг та розвивати малий і середній бізнес.

Отже, сьогодні, в умовах ринкової економіки, виробляючи продукцію чи надаючи послуги, суб'єкти господарської діяльності змушені одночасно дбати про свою економічну безпеку. Ті з них, які не в достатній мірі займаються цим питанням, у кращому випадку – зазнають втрат, у гіршому – стають на межу банкротства або навіть перетинають її. Реалізація ефективних заходів щодо мінімізації негативного впливу загроз діяльності суб'єктів господарської діяльності вимагає проведення комплексних досліджень її забезпечення.

Ключові позиції в розвитку економіки держави та розвитку експорту відіграють великі підприємства і компанії. Водночас одним з основних елементів економічної системи країни, окремим сектором економіки і основою

формування «середнього класу» в будь-якому суспільстві є підприємства малого і середнього бізнесу. Саме такі суб'єкти господарської діяльності, їх чисельність та динамізм розвитку визначають стійкість економіки, її здатність протистояти зовнішнім загрозам. Усередині країни підприємства малого та середнього бізнесу слугують стабілізації соціальної сфери, збільшенню зайнятості населення, запобіганню конфліктам у суспільстві. Проте такі суб'єкти господарської діяльності в порівнянні з «великим бізнесом» більш вразливі в питаннях забезпечення своєї безпеки, оскільки витрати на її організацію і підтримку є вельми значними.

Слід зазначити, що зовнішньоекономічна безпека полягає у здатності держави забезпечувати всебічний динамічний розвиток національного господарства, нагальні потреби у критичному імпорті, сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, перш за все загального платіжного балансу, бюджетного балансу, а також зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі, що є передумовою стабільності національного валютного ринку, стійкості гривні.

Сьогодні під зовнішньоекономічною безпекою країни розуміється інвестиційно-привабливий стан економіки країни, яка здатна генерувати конкурентоспроможну продукцію, забезпечуючи при цьому збалансованість зовнішньої торгівлі та стійкість фінансової системи країни в глобальній системі. У науці зовнішньоекономічна безпека розглядається як невід'ємна складова економічної безпеки України, що полягає в мінімізації збитків держави від впливу негативних зовнішньоекономічних чинників, створенні сприятливих умов для розвитку нацоінальної економіки шляхом її активної участі у світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам. Її основними складовими можна назвати експортну та імпортну безпеку. Під експортною безпекою розуміється забезпечення державою конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, підтримання відповідності експорту держави її національним інтересам. А імпортна безпека характеризується раціональною товарною та географічною збалансованістю імпорту, що позитивно впливає на розвиток національної економіки, захищає внутрішній ринок і національного товаровиробника, сприяє зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та економічної незалежності України.

Водночас забезпечення зовнішньоекономічної безпеки в державі можливо лише за умов ефективного функціонування державного механізму у цій сфері, а саме від наявності правової системи регулювання її захисту й ефективного механізму забезпечення її реалізації.

Для визначення механізму забезпечення зовнішньоекономічної безпеки суб'єктів господарської діяльності у першу чергу необхідно з'ясувати, що означає термін «забезпечення».

Енциклопедична література надає такі визначення терміну «забезпечення»:

– надання (постачання) чогось кимось у достатній кількості, створення всіх необхідних умов для здійснення чогось, гарантування чогось;

– відгородження від збитків, недоліку, нестатку, від небезпеки, що загрожує кому-небудь, зробити цілком можливим, діючим, реально здійсненним;

– генерування повного і достатнього комплексу умов необхідних для здійснення чогось та гарантії будь-чого.

УДК 338.22:65.012.23

***ГОРДОВЕНКО Л.Ю.**, магістрант*
***МАЗУР О.А.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА - ОСНОВНА ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Економічну безпеку традиційно розглядають як складну багатофакторну категорію, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на визначеному рівні.

Необхідність забезпечення економічної безпеки підприємницьких структур як складової частини національної безпеки істотно зростає в умовах кризової фази розвитку.

В сучасних умовах, серед основних загроз економічної безпеки України особливого значення набуває тінізація економіки.

Наявність тіньового сектора стає глобальною проблемою сучасності. В Україні вирішальну роль у його розвитку зіграли повільні темпи і непослідовність економічних перетворень, тому тіньова економіка виступає наслідком деформації легальної економіки.

Тіньова економіка існує практично в усіх країнах світу, її масштаби та форми – різні, тому і ступінь впливу на соціально-економічні та політичні процеси відрізняється в залежності від рівня розвитку країни.

Високий рівень тінізації об’єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ.

Теоретичні, методологічні та практичні аспекти впливу тіньової економіки на економічну безпеку держави досліджувалися у працях Горова М.В., Мазур І.І., та інших науковців.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів впливу тіньової економіки на економічну безпеку країни та визначення чинників, які впливають на її поширення, а також пошук можливих шляхів подолання цього явища.

Для досягнення мети поставлено такі завдання: ознайомитись з таким поняттям як тіньова економіка та визначити основні чинники тінізації економіки, охарактеризувати вплив тінізації економіки на економічну безпеку в країні, визначити основні шляхи детінізації економіки.

В роботі розглянуті результати впливу тінізації економіки, як однієї із загроз економічної безпеки Уараїни.

За сучасних умов суттєвим джерелом небезпеки національної економіки є - тіньова економіка. Виділяють два основні підходи у визначенні поняття тіньова економіка. Аналітики розглядають її як діяльність, яка приховується від прямого статистичного обліку чи уваги податкових органів. Одні вчені вважають, що корені цього явища економічного життя в нерозвиненості економічних відносин, а інші – в надмірному тягареві податкових платежів. На думку інших – це злочинний бізнес, з яким необхідно боротися. [3]

Тіньова економіка – це сфера прояву економічної активності, спрямована на отримання доходів від заборонених видів діяльності або ухилення від сплати податків при легальних видах економічної діяльності. Унаслідок цього відбувається порушення чинного законодавства та створюються такі соціальні прошарки, які є зацікавленими в збереженні економічних відхилень, що сприяє подальшому розвитку тіньової економіки [4, с. 76–83]

Як органічна складова економіки будь-якого суспільства, тіньова економіка – це частина валового національного продукту, яка не відображена в національній статистиці і являє собою господарсько-комерційну діяльність, яка внаслідок певних причин, прагне уникнути державного обліку та контролю.

Основними сферами в Україні, у яких тіньова економіка набуває вагомого значення, виступають: приватизація власності; економічна (господарська) діяльність; податкова система; вулична торгівля; довірче управління майном; страхова сфера; інтелектуальне піратство; митна сфера; внутрішня і зовнішня торгівля; бюджетна сфера; інвестиційна сфера; банківська сфера; грошовий обіг; податкова сфера (приховування доходів від оподаткування); паливно-енергетична галузь. сільське господарство, будівництво, торгівля автомобілями, легка промисловість, нафтопереробна та хімічна промисловість, оптова торгівля [2, с. 229–230].

Згідно з Законом України «Про основи національної безпеки України» тінізацію національної економіки визнано однією з загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері.[1]

Зростання тінізації економіки, її вплив на економічну безпеку значно знижує «імунітет» країни. Найбільш уразливими постають соціальна сфера та процеси державотворення.

Серед основних чинників тінізації в Україні слід відзначити наступні: (1) корумпованість серед посадових осіб державної влади, в тому числі і фінансово-контрольних органів; (2) недосконаліть інституціонального забезпечення економічної політики; (3) збереження несприятливого підприємницького клімату; (4) системні вади податкової системи; (5) незбалансованість державної регуляторної політики; (6) неефективність управління державною власністю і захисту прав власників; (7) недосконаліть бюджетної політики; (8) деформація структури зайнятості.

Все це сприяє необхідність здійснення активних дій щодо детінізації економіки України, що полягають у запровадженні системи заходів,

спрямованих на викорінення причин та передумов виникнення тіньової економіки.

Основними найбільш ефективними шляхами детінізації економіки є: (1) стимулювання інвестиційних процесів; (2) прискорення розвитку фінансових ринків та корпоративного сектору; (3) відповідне наближення до європейських стандартів; (4) забезпечення умов для розвитку підприємництва, а саме відповідної нормативно-правової базу; (5) подолання деструктивних процесів у монетарній сфері; (6) активізація боротьби з корупцією та організованою злочинністю; (7) боротьба з тіньовими явищами у сфері зовнішньоекономічної діяльності; (8) активна участь країни в міжнародній системі протидії тіньовій економіці на різних її рівнях.

Кінцевою метою детенізації економіки повинне стати створення у країні такого організаційно-інституційного середовища, в якому тіньова економіка була б економічно неефективною.

Слід наголосити, що боротьба з тіньовим сектором економіки не дасть жодних результатів доти, доки в державі не буде забезпечена стабільність владної структури, не буде усунено корумпованість у всіх сферах економіки

Для того щоб забезпечити економічну безпеку та усунути вплив тіньового сектора на неї потрібно постійно вживати таких заходів: (1) аналіз ринку цінних паперів; (2) діагностика запропонованих інвестиційних проектів; (3) захист державних підприємств від іноземного втручання; (4) аналіз негативних наслідків розвитку виробничої та маркетингової структури підприємств у країні [4, с. 76–80].

Тіньова економіка, маючи об'єктивний характер, існує в будь-яких країнах світу. В сучасних умовах глобалізації світового господарства, тіньва економіка створює загрозу економічній безпеці у світовому масштабі та на рівні економіки окремої країни. У кризові періоди відбувається підвищення рівня тінізації економіки. Тіньова економіка здатна пом’якшити вплив кризових явищ, але така можливість носить тимчасовий характер і не може вважатись фактором економічної безпеки та сталого розвитку. Тіньова економіка в умовах глобалізації несе в собі додаткові загрози, джерелами яких є незаконна торгівля, організована злочинність і корупція. Сприятливі умови для тінізації економіки у світовому масштабі, створює економічна нерівність, як наслідок тінізації міжнародних торгових відносин; нелегальна (тіньова) зайнятість та тіньові фінансові потоки, пов’язані із міжнародним рухом капіталів.

Масштаби тіньового сектора і його негативний вплив на стан національного господарства, у тому числі у кризові періоди, більш значний у країнах, що розвиваються, ніж у розвинених. Тому детінізації є одним з пріоритетів економічної безпеки України та створення умов її сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. *Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV*
2. *Горова М.В. Розвиток тіньової економіки в Україні – причини та наслідки для соціально-економічного розвитку країни / М.В. Горова, А.В. Кравченко // Фінансова безпека та проблеми детінізації економіки. – 2009. – № 4. – С. 229–230*

3. *Єрмошенко М. М. Тіньові капітали: джерела і механізми нагромадження, шляхи повернення, легалізації і використання // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. К.: - НІСДС, Альтерпрес, 2000.- С. 131 –132.*
4. *Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 76–83.*

УДК 338.23 (075.8)

ДОБРЫШИНА Л.Н., *д.э.н., профессор,*
МИНЧУКОВА Л.А.*, к.э.н., доцент,*
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины

РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В СИСТЕМЕ ПРОФОБРАЗОВАНИЯ

Устойчивость экономики характеризует прочность и надежность её элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние "нагрузки". Безопасность - это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности самовыживания в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. Для экономической безопасности значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально - экономической стабильности общества, а превышение предельных, или пороговых, значений - о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов, то есть о реальном подрыве экономической безопасности.

В этой связи важным представляется оценить внутренние угрозы в сфере профессионального образования. Процессы, происходящие внутри системы высшего образования, особенно неоднозначны и весьма противоречивы. Вся их совокупность складывается в картину системного кризиса.

В результате реформирования системы высшего образования по болонскому образцу вузы перешли на подготовку на уровне *незаконченного высшего образования* - систему, которая действовала в 1930-1950-е годы, с той разницей, что тогда предполагалось завершение образования через заочную форму. Т.е. под модернизацией используется схема давно устаревшая, от которой давно отказались. В средневековой Европе всех готовили по общей программе, а после завершения обучения студент самостоятельно выбирал какое-то направление и в условиях магистратуры формировал специализацию. На ее основе присуждалась магистерская степень по философии.

Как стадия (или уровень образования) бакалавриат может быть использован и в современной системе, но лишь в качестве дополнительной формы обучения. Примерная доля таких студентов, которые либо не выбрали специализацию, либо не имеют возможности работать по специальности, но желают получить уровень образования выше среднего, может составить 10-15%. Но никак не поголовно!

Весь цивилизованный мир стремится к росту количества лет образования своего молодого поколения. А постсоюзная Беларусь, как, впрочем, и Россия с Украиной, еще недавно славившиеся высоким уровнем образованности своих граждан, бывшие примером для подражания по части предоставления всему населению обязательного среднего образования, заимствуют модель, при которой большинство молодежи получит неполное высшее образование.

Проводится все это в жизнь с аргументацией в пользу желающих получать дальнейшее образование, а потом и работу на Западе. Но, во-первых, уровень безработицы в современной Европе стремительно приближается к средней отметке в 10%, а во многих странах (таких как Испания, Италия, Греция, Польша) среди молодежи этот показатель превышает 40-50%. В этих и других странах Европы уже сегодня безработицей охвачено четверть экономически активного населения. И ситуация не становится лучше в результате титанических усилий Брюсселя. Пополнять такой рынок еще и выходцами из наших стран за счет государственного бюджета – дорогое и расточительное занятие.

Что касается утечки мозгов в США, то и там сегодня уровень безработицы вызывает немалую тревогу. Безусловно, человеку с высшим образованием легче найти работу, но не требует особой аргументации и то, что хорошо подготовленные физики, математики, программисты и прочие выходцы из советских даже вузов нашли себе применение в корпорациях США и кремниевой долине и без «болонских дипломов». Им в этом полученное в Союзе образование не только не помешало, только поспособствовало. Потому, что даже в начале 90-х XX века еще много значили для работодателей в НИИ всего мира дипломы МГУ, НГУ, МФТИ, КГУ и других вузов.

С нашей точки зрения, болонская система, (кстати, так и не принятая на вооружение Кембриждем, Парижской политехнической школой и рядом других себя уважающих образовательных учреждений), в постсоюзных условиях себя не оправдывает. Дифференциация доходов населения, массовое обнищание не создают дополнительных возможностей для получения магистерской степени. Подавляющее количество выпускников бакалавриата так и останутся «недоученными». Тем более, что в рамках нашей ментальности высшее образование не может быть «урезанным», а бакалавриат именно так воспринимается.

В нашей практике бакалавриату практически соответствует система СПО, если оно нормально организовано. Для кардинального изменения таких рисков системы СПО, как: низкий уровень подготовки, сокращающийся контингент, невысокая мотивация к получению и производству знаний, слабая система формирования навыков, можно добавить следующие возможности, предоставляемые модернизацией: профессиональный мониторинг рынка труда; выявление необходимых обществу профессий и объемов их предполагаемой подготовки; профессиональный брендинг и реклама отечественных колледжей и предоставляемых ими услуг; существенное повышение заработной платы педагогам системы СПО; создание высокотехнологичной материально-технической базы обучения; компьютеризация системы передачи и приема

знаний; развитие ГЧП в контексте предоставления возможности формирования навыков и получения практики на лучших фирмах регионов; создание механизма стимулирования инновационного мышления всех участников образовательного процесса и др. В таком варианте СПО будет абсолютно адекватно бакалавриату. И тогда зачем он нужен?

Управленцев низшего и среднего звена система СПО подготовит в нужном для страны количестве и прекрасного качества. Но для этого государство должно реализовать макропреобразования, в результате которых рабочий и работающий человек будут гарантированно обеспеченными в рамках нормального расширенного воспроизводства в той социальной среде, в которой они себя могут реализовать. Профессия рабочего или мастера должна быть ничуть не менее престижной, чем профессия финансиста или банкира. Но для этого,:

- претендент должен понимать, что он сам не имеет способностей к получению качественного высшего образования и это ему и его родителям объяснили независимые специалисты и эксперты;

- он должен знать, что если приложит усилия и получит профессию, а значит, и диплом учреждения СПО, то у него еще будет возможность получить полноценное высшее образование (вот теперь уже можно и за 4 года);

- заработной платы рабочего ему будет достаточно для безбедного существования в своей социальной среде;

- по телевизору он увидит образцы карьерного роста своего коллеги, его достижения, награждения, почетные проводы на пенсию и т.п., а не проблемы олигархов или сутенеров;

- его ребенка в школе не будут унижать только за то, что у него папа рабочий (потому что получать возможность учиться в университете дети будут не в результате везения на ЕГЭ или отданной взятки, а в результате вложенных родителями усилий, самостоятельной добросовестной подготовки и всестороннего саморазвития; возможности бесплатно посещать различные секции и кружки государственных учреждений культуры и образования, успешного тестирования на IQ);

- он пожизненно будет формировать портфолио, которое станет стимулом к саморазвитию.

Уже сегодня слесарь-ремонтник автомобилей, парикмахер, стилист, визажист (не имеющие высшего образования), зарабатывают сопоставимо с юристами, экономистами и журналистами (имеющими высшее образование). А завтра, и квалифицированные ответственные сантехники, и высококвалифицированные токари, и образованные продавцы (а не менеджеры по продажам) будут иметь возможность жить достаточно обеспеченно и не страдать от утраченных иллюзий по поводу неполученного диплома о высшем образовании.

У рабочего появится мотив учиться, повышать квалификацию, поступать в вуз (если ему это вообще понадобится), заниматься своими детьми с целью подготовить их к тому уровню интеллектуального развития с детства (когда

всем государство предоставит равные возможности), при котором дети смогут успешно сдать тесты IQ и порадовать родителей поступлением в вуз.

Таким образом, пока не поздно, необходимо вернуться к отечественной системе профессионального начального и среднего образования на новой, инновационной платформе, в рамках системы высокотехнологичной практической и лабораторной подготовки на лучших фирмах страны. Высокие технологии этих фирм (не бесплатно) должны быть доступны для обучения, прежде всего, молодого поколения. Пусть это будет в форме, какой угодно: наставничества, производственного туризма, коучинга, тьюторства. Сегодня же, по всей видимости, переходом на незаконченное высшее в форме бакалавриата министерства образования пытаются уменьшить расходы на высшее образование.

Риском для экономической безопасности страны является так же отсутствие потребности в знаниях. Сегодня основным признаком высшего, да и не только, образования становится диплом, а не знания, которые оказываются невостребованными в большинстве случаев.

Важным критерием поступления в вуз должно стать умение и желание, способность думать и анализировать, получать научно-исследовательское образование. Этому должна способствовать ранняя дифференциация по окончании уже начальной школы и специальным образом сформированное среднее образование для потока учащихся, отобранных (в 9-11 лет) под дальнейшее университетское образование. В таких условиях неизбежно возникает необходимость организации научно-исследовательских центров, лучше межвузовских. На начальном этапе они будут нуждаться в ресурсах, а в дальнейшем смогут сами «зарабатывать».

Что касается преподавательских кадров, они так же мало мотивированы сегодня к высоким достижениям или высокой самоотдаче. И с точки зрения материальной, и с точки зрения моральной. Низкая заработная плата, невысокая самоотдача, неэффективная мотивация, низко технологичная производственная база, отсутствие престижа профессии преподавателя, низкая квалификация самого преподавателя – все это разрушает систему образования изнутри. Современные, уже относительно немолодые преподаватели, зачастую ни разу реально не повышали своей квалификации на протяжении 15-20 лет работы. Преподаватели превратились в пересказывающие устройства, ретрансляторы устаревших знаний.

Американская система образования предусматривает, что преподаватель должен один год из каждых пяти уйти от преподавания для наработки опыта, проведения исследований, написания научных работ и т.д. А затем уже в течение четырех лет быть в студенческой аудитории носителем новых знаний и научным локомотивом для студентов. В нашей системе координат, лучше, если такая оплачиваемая возможность будет у ППС в течение одного семестра в пять лет, за что он должен отчитаться научными достижениями, публикациями, результатами исследований, промышленными образцами, ноу-хау, патентами, изобретениями и т.п.

Неэффективное использование образовательных ресурсов, коррупция – так же факторы риска для экономической безопасности стран. Проведенное исследование сущности и причин коррупции в высшей школе позволили выявить экономическую подоплеку коррупции, являющуюся результатом неэффективной реализации экономических интересов участников образовательного процесса .

Коррупция в профессиональном образовании приобрела масштабы эпидемии, она, как никакой другой фактор, разъедает качество образовательной среды. Неверие и недоверие, прямой обман и манипулирование, использование таких методов как шантаж, запугивание, унижение, давление и прочие аморальные «прелести» - стали атрибутом образовательной системы. Нами полученные результаты исследования причин и структуры коррупции представлены рисунком.



Рис. 1. Основные проявления коррупции в сфере образования

Отсюда можно сделать вывод, что коррупция (причем не только в образовании, а, прежде всего, в органах власти всех уровней) является самым опасным как внешним, так и внутренним фактором риска национальной безопасности. Коррупция многолика, приобретает все более новые формы, но в любых из них развитию образования и национальной безопасности не способствует.

В ситуации, когда ничего не делая, модно получать достаточные для безбедного существования средства привела к тому, что резко снизился уровень инновационности образовательного процесса и организации системы образования. Влияние перечисленных выше факторов на экономическую безопасность так велико, что требует незамедлительного ориентированного на инновации реформирования профессионального образования. Причем на постсоюзном пространстве реформирование надо провести синхронно. Учет в последнее время регионализации, как определяющей тенденции развития, говорит о том, что новая система образования может стать той платформой, благодаря которой впоследствии станет возможным более эффективное вхождение в глобальное образовательное и не только пространство.

УДК 336

***ЗУБЕНКО О.Ю.**, магістрант*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В ПЕНСІЙНОМУ ФОНДІ УКРАЇНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Фінансовий контроль — складова частина, або спеціальна галузь здійснюваного в країні контролю. Значення фінансового контролю визначається характером фінансової діяльності України. Держава переходить до ринку, міняються форми власності, змінюється фінансова політика, оскільки вона набуває більш соціальної спрямованості, а це вимагає усе більше і більше коштів. Тому держава повинна бережливо використовувати обмежені фінансові ресурси, що вимагає строгого обліку і контролю.

Фінансовий контроль можна визначити як діяльність державних органів і недержавних організацій із забезпечення законності, фінансової дисципліни і доцільності при мобілізації, розподілі і використанні коштів та пов'язаних з цим матеріальних цінностей.

Фінансовий контроль — спосіб забезпечення законності і фінансової дисципліни, попередження правопорушень.

Об'єктом фінансового контролю є грошові, розподільчі процеси при формуванні і використанні фінансових ресурсів, зокрема у формі фондів грошових ресурсів на всіх рівнях і ланках народного господарства, тобто є гроші, матеріальні, трудові й інші ресурси країни.

Предметом перевірок виступають такі фінансові показники, як прибуток, доходи, податки, рентабельність, собівартість, відрахування в різні фонди.

Сферою фінансового контролю є практично всі операції, що здійснюються з використанням грошей, а в деяких випадках і без них (бартерні операції тощо). Формально об'єктом фінансового контролю є фінансові показники господарювання, фактичним об'єктом — весь процес виробничо-господарської діяльності. Контролю підлягають не тільки погано працюючі підприємства, але і ті, що мають хороші результати діяльності.

Основні задачі фінансового контролю такі:

• перевірка виконання фінансових зобов'язань перед державою й органами місцевого самоврядування організаціями і громадянами;

• перевірка правильності використання підприємствами й організаціями, установами грошових ресурсів, що знаходяться в їхньому розпорядженні;

• перевірка дотримання правил здійснення фінансових операцій, розрахунків і збереження коштів підприємствами, організаціями й установами;

• виявлення внутрішніх резервів виробництва — підвищення рентабельності, ріст продуктивності праці, більш ефективне використання матеріальних засобів і коштів.

• усунення і попередження порушень фінансової дисципліни.

Методи фінансового контролю — це способи та прийоми його проведення, здійснення контрольних заходів. Вибір конкретного методу контролю залежить

від багатьох чинників, але, насамперед, - це вид контрольованого та контролюючого суб'єктів, об'єкт контролю, його мета та завдання. [1]

Вивчення зарубіжного досвіду організації фінансового контролю може стати корисним для вдосконалення вітчизняної системи контролю.

Основним міжнародним нормативним документом у сфері державного фінансового контролю є Декларація про керівні принципи фінансового контролю, яка була прийнята в жовтні 1977 року на IX конгресі INTOSAI - міжнародної організації вищих органів фінансового контролю, що діє під егідою ООН і об'єднує Незалежні державні органи фінансового контролю 174 країн світу, - у місті Ліма (Лімська декларація). У декларації йдеться про компіляцію та систематизацію загальноприйнятих основних принципів контролю за державними фінансами. Вона являє собою базовий, принциповий документ, що враховує різні системи фінансового контролю (а саме: монократичну та колегіальну), різне розуміння місця фінансового контролю в системі державних функцій і гілок влади, а також різні рівні розвитку, яких фінансовий контроль досяг в окремих регіонах. Хоча Лімська декларація, з точки зору міжнародного права, не має обов'язкового характеру, не можна недооцінювати її вплив на розвиток вищих органів фінансового контролю в окремих країнах. [4]

Нині в зарубіжних країнах існують дві основні форми господарського контролю - державний і аудиторський.

Органи державного контролю в зарубіжних країнах здійснюють контроль за витрачанням міністерствами та іншими органами управління коштів, відпущених на їхнє утримання та реалізацію державних програм, здійснюють оцінку їхньої результативності, перевіряють виробничо-фінансову діяльність приватних фірм із виконання замовлень. [6]

Поряд з інститутами зовнішнього контролю (вищих органів фінансового контролю) у більшості країн діють також урядові контрольно-ревізійні системи, які здійснюють внутрішній контроль. Перш за все це міністерства фінансів (Німеччина, Канада, Японія, Швеція, Польща, Угорщина тощо). Міністерства фінансів під назвою Державних казначейств функціонують у США та Великобританії, як Міністерство фінансів та економіки – у Франції. Є країни, де в системі виконавчої влади функціонує декілька фінансово-контролюючих відомств. [7]

Системи внутрішнього контролю дещо відрізняються в європейських країнах. Серед них можна виділити два підходи. Перший із них, який використовується в таких країнах, як Франція, Португалія та Іспанія, можна назвати „відповідальністю третьої сторони". У країнах-членах ЄС, які використовують такий підхід, Міністерство фінансів не лише відіграє ключову роль у розробці проекту бюджету та розподілі коштів серед галузевих міністерств, а й також має право безпосередньо втручатися на стадії попереднього контролю через своїх службовців, які є при кожному галузевому міністерстві.

Джерелами формування коштів Пенсійного фонду України згідно із статтею 72 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне

страхування», Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», а також пункту 8 Положення про Пенсійний фонд України є:

- страхові внески (в тому числі добровільні внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та благодійні внески юридичних і фізичних осіб);
- кошти державного бюджету та державних цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду України у випадках, передбачених законодавством;
- банківські кредити;
- інші надходження відповідно до законодавства.

Кожна стаття видаткової частини бюджету Пенсійного фонду України фінансується з відповідного джерела, передбаченого бюджетом. Аналогічно до дохідної частини бюджету видаткова частина також містить три основних напрямки фінансування: зараховані власні кошти, кошти Держбюджету та інших фондів соціального страхування.

Пенсійний фонд здійснює загальну організацію та управління виконанням бюджету, координував роботу учасників бюджетного процесу.

Головні та районні управління Фонду забезпечували роботу з виконання відповідних бюджетів, надходження усіх визначених законодавством доходів та цільового і ефективного витрачання коштів, а також складання звітів про виконання бюджетів, що підтверджують результати проведених ревізій та аудиту, проведеного Контрольно-ревізійною службою України.

Робота Пенсійного фонду і надалі повинна спрямовуватися на забезпечення повного і своєчасного надходження коштів до бюджету Фонду, стабільне фінансування виплати пенсій та грошової допомоги, на подальше підвищення рівня пенсійного забезпечення громадян. У вирішенні цих завдань важливу роль відіграє саме внутрішній аудит.

Внутрішні аудитори Пенсійного фонду повинні були б вжити заходи щодо економного та раціонального використання коштів.

Для приведення у відповідність із проблемами сьогодення, вдосконаленням державного управління, впровадженням нових технологічних досягнень та з урахуванням програмних змін необхідно постійно проводити внутрішній аудит.

Внутрішній аудит має забезпечити контроль за цільовим спрямуванням коштів. При цьому встановлено, що порядок здійснення перевірки необхідно проводити за такими етапами:

– інформаційне забезпечення перевірки (визначення переліку документів правового, економічного, організаційно-технологічного та організаційного забезпечення);
– складання плану перевірки (складання графіка роботи аудитора);
– процес перевірки (визначення способів виконання роботи за кожним завданням, отримання необхідної інформації й її систематизація);

– обговорення попередніх висновків і пропозицій аудитора з керівництвом структурної одиниці, що перевіряється (отримання додаткової інформації, якщо виникла потреба в нових даних для обґрунтування висновків);
– підготовка звіту (висновку) та пропозицій аудитора (систематизація аудиторських записів за завданнями, формулювання узагальнюючих висновків, виділення основних позицій достовірності загального й окремих висновків);
– впровадження рішень, пропозицій за результатами перевірки (підготовка проекту наказу й розпоряджень щодо усунення порушень та відхилень, виявлених перевіркою).

Перевірка та оцінка ефективності роботи органів Пенсійного фонду України є основною метою внутрішнього аудиту. Під час перевірки внутрішній аудит виступає як сукупність заходів для контролю за активами органів Пенсійного фонду, зведення до мінімуму помилок, перевірки точності, достовірності даних бухгалтерського обліку, звітності, забезпечення ефективності операцій дотримання внутрішніх положень Пенсійного фонду України і вказівок центрального апарату. Внутрішній аудит у роботі розглянуто як систему заходів безпеки Пенсійного фонду України для забезпечення захисту інтересів населення пенсійного віку, збереження та досягнення конкретних результатів у діяльності Фонду.

Водночас вказано, що він охоплює сукупність планів, методів і процедур, що застосовуються всередині нього для захисту активів, збільшення надходжень та забезпечення чіткого виконання вказівок керівництва Пенсійного фонду України.

Внутрішній аудит покликаний забезпечити керівництво Пенсійного фонду України достовірною інформацією, користуватися відповідними пенсійними програмами і допомогти оптимізувати роботу всіх підрозділів Пенсійного фонду України.

Важливо, щоб техніка внутрішнього аудиту коштів державного пенсійного страхування опиралася на структуру Фонду і пенсійні програми, які він реалізовує. Внутрішній аудит перевіряє цільову спрямованість використання грошових коштів.[5]

Список використаних джерел:

1. Жук Л. А., Жук І. Л., Неживець О. М. — К.: Кондор, 2003. — 400 с
2. Юргелевич С.В. Система державного фінансового контролю. // Фінанси України – 2002 - №4 - с.138.
3. Калюга Є.В. Сучасний стан відомчого контролю та шляхи його реформування. // Вісник податкової служби України – 2002 - №20 - с.43.
4. Ковалюк О.М. Роль контролю у фінансовому механізмі економіки. // Фінанси України – 2002 - №7 - с.151.
5. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 1. – 2012.

УДК 331

***КОВТУН А.П.**, магістрант,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., доцент,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ЕКОЛОГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У сучасному розумінні екологічний моніторинг є системою режимних довгострокових безперервних спостережень за станом довкілля з метою використання одержаної геоекологічної та біоекологічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень і складання прогнозів динаміки екологічних ситуацій в різних регіонах планети. Комплексний моніторинг довкілля повинен забезпечити своєчасне передбачення екологічної катастрофи, зменшити її силу або відвернути. Від якості даних моніторингу залежить ефективність рішень, що приймаються.

Виділяють різні види моніторингу в залежності від критеріїв:

- біоекологічний (санітарно-гігієнічний);
- геоекологічний (природньо-господарський);
- біосферний (глобальний);
- геофізичний;
- кліматичний;
- біологічний;
- здоров'я населення й ін.

Пріоритетними завданнями і функціями моніторингу є:

1. Виявлення взаємозв‘язку джерел забруднення природного середовища з об‘єктами, на які вони впливають;
2. Виявлення каналів поширення забруднювальних речовин у природному середовищі;
3. Вибір індикаторів для оптимальної оцінки стану навколишнього середовища.

Моніторинг складається з багатьох різноманітних методів спостереження, збору необхідних параметрів-характеристик стану середовища та їх обробки.

На сьогоднішній день моніторингові спостереження проводяться за наступними складовими навколишнього природного середовища: повітряне середовище; водне середовище; тваринний і рослинний світ; ґрунт; клімат.

Стан природного середовища в Черкаській області визначається на основі систематичних спостережень, які охоплюють всі складові довкілля. Прийняття зважених управлінських рішень для запобігання негативним змінам стану довкілля та дотримання вимог екологічної безпеки повинно ґрунтуватись на достовірній і систематичній інформації. З цією метою створено "Програму моніторингу довкілля в Черкаській області", затверджену рішенням обласної ради від 28.10.05 №24-5/IV, яка забезпечує функціонування регіональної системи моніторингу.

Але до цього часу цілі проведення екологічного моніторингу, на території Черкаської області та України загалом, недостатньо чітко сформульовані, що унеможливлює передбачення виникнення екологічних катастроф, зменшення їх

сили або взагалі уникнення, досягнення зросту відновлення та збереження довкілля, а не забруднення і зникнення рідкісних Червонокнижних видів рослин та тварин і, загалом, економічного розквіту країни. Все це є ключовими складовими благополуччя населення, соціальної захищеності громадям, розквіту Української держави, адже у випадку здійснення лише систематичних спостережень погіршення стану природного середовища, неможливо уникнути виникнення екологічних катастроф. Основною ціллю таких спостережень має стати поступове зниження рівня забрудненості довкілля, а інструментом досягнення таких цілей має бути створення національної стратегії.

Україна є молодою незалежною державною, тому для реалізації цих глобальних задач необхідно проаналізувати технології та досвід інших країн. У високорозвинених країнах світу моніторинг забруднення природного середовища базується на мережі пунктів режимних спостережень.

Контроль сучасного стану біосфери в цілому чи в межах її окремих складових (літосфери, атмосфери, гідросфери); збір екологічних даних у межах окремих континентів, океанів, частин континентів або акваторій; порівняльний аналіз екологічної інформації з різних регіонів Земної кулі з метою визначення динаміки екологічних ситуацій, можливих біосферних змін змусили винайти нові ефективні методи широкомасштабних екологічних спостережень— аерокосмічні дистанційні геоекологічні дослідження. За допомогою нових методик і апаратури з борту літака, вертольота, штучного супутника чи космічного корабля здійснюється дистанційне зондування Земної поверхні у видимому, інфрачервоному, мікрохвильовому діапазонах або з використанням лазерної техніки. Зондуванням ефективно виявляються невидимі за звичайних земних умов геоаномальні зони, розломи, райони підтоплення земель, ділянки витікань з підземних ушкоджених водо - та нафтопроводів, забруднень рослинності, ґрунтів і водойм важкими металами, нафтопродуктами, нітратами.

Саме дистанційні геоекологічні дослідження стають базовими для екологічного моніторингу, що дає можливість уникнути, передбачити чи запобігти виникненню екологічних катастроф.

Безумовно, такі технологіє є достатньо затратними для України і вони потребують інвестування у космічну, аеротехнічну та інші галузі економіки. Але продовжуючи займатися лише спостереженням погіршення стану довкілля, неможливо досягнути:

- зменшення чисельності, а в подальшому передбачення та уникнення, виникнення аварій та катастроф;
- збільшення народжуваності здорових дітей та зменшення смертності у зв`язку із високим рівнем забрудненості навколишнього середовища;
- досягнення рівня одного зі світових лідерів по збагаченості природними ресурсами, що є наслідком очищення річок, рекультивації виснажених земель, надзвичайного зросту чисельності флори та фауни і т. д;
- підйому рейтингу України, як однієї з найзбагаченіших країн Європи та світу тощо.

Опираючись на досвід інших країн, моніторинг природного середовища повинен забезпечити суттєве покращення стану навколишнього природного

середовища України. В основі цього має бути національна екологічна стратегія, яка, згідно з Національною доповіддю про гармонізацію життєдіяльності суспільства у навколишньому природному середовищі, містить у собі:

- екологізацію усіх сфер життєдіяльності населення у контексті національної безпеки України;
- впровадження системи професійної екологічної підготовки державних службовців, керівників і посадових осіб, які приймають відповідальні рішення на локальному, регіональному і державному рівнях;
- вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, прискорення процесу гармонізації екологічного законодавства України з вимогами міжнародних стандартів, зокрема з нормативами Європейського союзу;
- забезпечення екологічної безпеки ядерних об'єктів та місць накопичення радіоактивних відходів, підвищення ступеня захищеності населення та довкілля від радіаційного впливу, пом'якшення наслідків катастрофи на Чорнобильській АЕС;
- захист, стабілізація та поліпшення екологічного стану в містах і промислових центрах, зокрема Донецько-Придніпровського регіону;
- запровадження інтегрованого управління водними ресурсами з метою їх збереження і відтворення, прискорення переходу до управління водокористуванням за басейновим принципом;
- поліпшення екологічного стану річок та підземних вод України, зокрема басейну Дніпра, та якості питної води;
- формування екологічно збалансованої системи природокористування на основі екологічно безпечних технологій та адекватної структури
- виробничого потенціалу у промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті;
- реалізація заходів щодо пом'якшення негативного впливу глобальних екологічних проблем, зокрема змін клімату, на стан екологічної безпеки України.

Національна екологічна стратегія має стати ключем у кардинальному вирішенні екологічних проблем України та досягненні стратегічних цілей. Лише поступовість та безперервність реалізації поставлених завдань зможуть забезпечити реалізацію національної екологічної стратегії, і як наслідок – розвиток Української держави.

Список використаних джерел:

1. *Афанасьев, Ю. А. Мониторинг и методы контроля окружающей среды [Текст] : Навч. посіб. / Ю. А. Афанасьев, С. Ф. Фомин, В. В Меншиков [та ін.]. – М. : МНЭПУ, 2001. – 337 с.*
2. *Положення «Про Державну систему моніторингу довкілля» [Текст] : офіц. текст / Постанова КМУ. – К. :[Б. в.], 1998 р. – 19 с.*
3. *Проніна, О. В. Державна політика охорони навколишнього природного середовища в Україні [Текст] : автореф. дис. … канд. пол. наук : 02.00.02 / О. В. Проніна ; Чорноморський державний ун-т. – Миколаїв, 2011. – 22 с.*
4. *Свояк, Н. І. Екологічне інспектування [Текст] : навч. посіб. / Н. І. Свояк. – Черкаси : Вертикаль, 2008. – 464 с.*
5. *Шапар, А.Г. Сучасні масштабні екологічні проблеми в контексті сталого розвитку [Текст] / А.Г. Шапар // Екологія і природокористування. – 2009 - № 12. – С. 6–9.*

УДК 330.1

КОВТУНЕНКО В.О., *викладач*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СЕРЕДНІЙ КЛАС В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Проблема соціальної безпеки до недавнього часу була предметом наукового інтересу переважно західних науковців. В Україні ці питання об'єктом спеціального вивчення стали лише кілька років тому. Слід зазначити, що стан соціальної безпеки ґрунтується на задоволенні соціально-економічних потреб населення та позитивній динаміці демографічних процесів, має безпосередній вплив на національну безпеку країни. У сучасних дослідженнях визначене достатньо широке поле проблем, що охоплюються соціальною безпекою. Уявлення про багатоманіття цих проблем надає, наприклад, зміст монографії «Соціальна безпека: теорія та українська практика» [1, 75], автори якої структурували це явище за суб'єктами і визначили його складові для людини, держави і суспільства. Основними з цих складових, очевидно, є ті, яким автори досліджень із соціальної безпеки приділяють більшу увагу. Так, Б. Данилишин та В.Куценко в контексті соціальної безпеки оцінили демографічну ситуацію, стан здоров'я населення, якість водних ресурсів, житлове забезпечення і надання комунальних послуг, якість освіти, стан закладів культури [2, 21]. Очолюваний В.К. Сєнчаговим колектив російських авторів поєднав під соціальною безпекою питання середнього класу, розвитку людського потенціалу, безробіття, бідності, демографічних тенденцій [3, 661-737]. На думку О.А. Малиновської, трьома головними гранями соціальної безпеки є доходи населення, стан ринку праці (зайнятість, безробіття тощо) та демографічна ситуація.

В умовах формування ринкової економіки в Україні гостро постають питання про головні орієнтири соціально-економічних перетворень, їх зміст і спрямованість. Досвід розвинених країн світу свідчить, таким орієнтиром повинен стати пріоритетний розвиток людини. Найкращим орієнтиром розвитку української економіки є така суспільна система, яка забезпечує високу якість життя, здорове навколишнє середовище і створює умови для реалізації сутнісних сил людини, забезпечуючи відповідні мотиваційні механізми. На нашу думку, це повинна бути така економічна система, у якій економічні відносини й механізми господарювання забезпечують практичне підпорядкування відтворювальних процесів завданням розвитку особистості, подоланню відчуження людини від результатів праці, засобів виробництва, природи, культури, суспільства і яку, в такому розумінні, можна назвати соціально-орієнтованою економікою або «економікою для людини». При цьому основою формування такої економіки та її метою є могутній і розвинений середній клас, який у розвинених країнах світу виступає активним учасником економічних процесів, зосереджує в собі найбільш високоосвічену частину населення.

Середній клас у розвинених суспільствах є сукупністю соціальних прошарків, які займають проміжне положення між основними класами і концентрують у собі найкваліфікованішу, дієздатну і активну частину населення. Практично в усіх розвинених країнах питома вага середнього класу становить 55-60 % суспільно активних громадян.

Характерними ознаками віднесення людини до середнього класу, що кореспондуються з ознаками соціальної безпеки за прийнятими в світовій практиці стандартами є: обсяги реальних сукупних доходів, наявність доходів від власності, рівень освіти, професійний рівень, соціальний статус, можливість розроблення і реалізація довгострокової стратегії зростання особистого добробуту.

Деякі вчені притримуються думки, що розмір доходу є основним критерієм віднесення до середнього класу [4, 78]. Так В.Гошовська стверджує, що основними критеріями середнього класу є:

–заробітна плата не менш як 60-65% від доходу; доход від майна – у межах 13-14%;
– особисте споживання – до 80% від доходу (у тому числі на продукти харчування не менше третини, на сплату за житло та енергію – однієї чверті;
– доходи від нерухомості, дивідендів, власності, тощо – до 8%; від освіти – у межах 10-15%; від статусу – до 5%;
– нагромадження грошей – у межах не нижче 5-6% на місяць.

Наявність середнього класу в будь-якій державі є показником її загального економічного розвитку. На поведінку потенційних представників середнього класу впливають, як економічні стимули, так і соціальні норми. Вплив першого фактора пов'язаний з оцінкою людиною матеріальних вигод, другий – з оцінкою соціальних витрат і самоповаги.

На сьогоднішній день особливо важливою є координація управління муніципальною власністю для формування умов розвитку середнього класу в регіонах. Для цього необхідна взаємодія та взаєморозуміння місцевої влади і домогосподарств. Становлення дійсного місцевого самоврядування повністю залежить від підйому економіки території, а це неможливо без рентабельного управління муніципальною власністю. Розраховувати на фінансування зверху в даний момент неможливо, необхідно спиратися на власні ресурси, в цьому значну допомогу нададуть домогосподарства. Необхідно зазначити, що застосування сучасних технологій управління власністю на муніципальному рівні має стати однією з основних цілей соціально-економічного розвитку.

Виділимо основні цілі муніципалітету з підтримки соціально-економічного розвитку міста, в тому числі і домогосподарств:

– створення умов для нормальної життєдіяльності;
– розвиток інфраструкгури муніципальної економіки;
– підвищення рівня розвитку населення: зростання зайнятості, культури, освіченості та кваліфікації;
– збільшення інвестиційної привабливості муніципального утворення;
– підвищення рівня життя муніципального утворення.

Основним завданням органів місцевого самоврядування щодо регулювання розвитку підприємництва на території муніципальних утворень є забезпечення сталого розвитку міст, селищ, сіл на основі формування в них комфортного підприємницького середовища, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва і використання його потенціалу для вирішення економічних, соціальних проблем територіальних громад. А муніципальні надбавки суттєво впливають на суспільний добробут, оскільки формують середній соціальний клас. Властивість швидкої адаптації до змін попиту в окремому територіальному окрузі здатна нейтралізувати негативний вплив кризових явищ.

Слід зазначити, що сьогодні існують загрози соціальній безпеці, які є постійними і спільними для всіх регіонів України, зокрема низький рівень життя населення та стрімка депопуляція населення, що не сприяють формуванню середнього класу. О.Штельмах запропонувала наступну типізацію регіонів України за складом та інтенсивністю прояву загроз соціальній безпеці (табл.1).

Таблиця 1

Типізація регіонів України за складом та інтенсивністю прояву загроз соціальній безпеці [5]

Регіон	**Рівень безпеки та основні загрози (за складом та інтенсивністю прояву)**
місто Київ	найвищий рівень соціальної безпеки
Донецька область Луганська область Дніпропетровська область Запорізька область	поширення злочинності досягає критичних меж депопуляція та старіння населення неконтрольовані трудові міграції низький рівень добробуту поляризація населення за доходами
Харківська область Одеська область АР Крим	низький рівень життя населення значне поширення соціальних хвороб депопуляція населення
Вінницька область Житомирська область Київська область Кіровоградська область Миколаївська область Полтавська область Сумська область Херсонська область Черкаська область Чернігівська область	критично низький рівень добробуту населення поширення бідності критичний рівень депопуляції населення старіння населення неконтрольовані трудові міграції високий рівень безробіття
Львівська область Закарпатська область Івано-Франківська область Чернівецька область Волинська область Рівненська область Тернопільська область Хмельницька область	критичний стан напруженості на ринку праці поширення неконтрольованих трудових міграцій низький рівень життя населення поширення бідності

Як бачимо основною загрозою соціальній безпеці є неможливість формування середнього класу (через низький рівень життя населення, високу поляризацію за доходами, а відповідно неможливість розвитку малого та середнього бізнесу). Підвищити якість життя можливо: за рахунок поєднання активної соціальної політики, спрямованої на зростання реальних доходів працездатного населення, з ефективними заходами соціального захисту найбідніших, найнезахищеніших верств населення; за рахунок легалізації та виведення з тіньового сектора економіки доходів заможних верств населення з метою подолання диспропорції, що склалася в політиці доходів; за рахунок розширення прошарку приватних власників, які через приватне підприємництво отримують доходи; за рахунок формування середнього класу, становлення якого залежить від стабільності і прогнозованості економічного та суспільного розвитку. За рахунок формування переважаючого середнього класу відповідно вдосконалилася б сфера зайнятості, зменшився б рівень безробіття, знизилася б соціальна напруга в суспільстві, яка призводить до постійних протестів з боку соціально вразливих верств населення. Тому типізація регіонів України є винятково корисною для виявлення і попередження виникнення загроз соціальній безпеці, вироблення та реалізації органами виконавчої влади та місцевого самоврядування відповідної превентивної політики. Тут може стати корисним налагодження суспільного діалогу для забезпечення дієвого зворотного зв'язку «бізнес – влада – громада».

Отже, стратегічною ціллю сталого розвитку України має бути пришвидшене функціонування соціальної сфери через формування середнього класу. Вважаємо, що запропоновані локальні фіскально-фінансові пріоритети розвитку малого там середнього бізнесу можуть мати прикладний характер, повинні бути підкріплені податковим і бюджетним законодавством, виступати одним із інструментів боротьби з соціальною, фінансовою кризою в макроекономічному середовищі України.

Список використаних джерел

1. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія / І.Ф. Гнибіденко, А.М Колот, О.Ф. Новикова та ін.; за ред.. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Рогового. – К.: КНЕУ. 2006. – 292с.

2. Данилишин Б., Куценко В. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку // Вісник НАН України. – 2010. – №1. – С.20-28.

3. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896с.

4. Гошовська В. Соціальна домінанта національної безпеки: актуальні проблеми. Монографія.– К.: Корпорація, 2004. – 196 с.

5. Штельмах О. О. Суспільно-географічні аспекти соціальної безпеки регіонів України / О. О. Штельмах. Режим доступу : disser.com.ua/content/243725.html.

УДК 330.101

КОРИСТІН О.Є., *д.ю.н., професор*
вчений секретар Національної
академії внутрішніх справ

ЩОДО ЗМІСТОВНОЇ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Категорія «безпека» є загальноісторичною і загальносоціальною, яка охоплює всю історію і все майбутнє людства, що має визначальне значення для існування як окремої особистості, так і соціальних спільнот будь-якого рівня. Встановлено, що потреба в безпеці відноситься до числа першорядних, основних мотивів діяльності людей і співтовариств і поряд з цим безпека суспільства є конкретно-історичною категорією. У різних умовах (перш за все, соціально-економічних) вона проявляється у відмінній від інших форм організації, досягається іншими шляхами, підпорядкована власним цілям.

У суспільній свідомості безпека завжди визначалася як відсутність потенційних умов нанесення шкоди. Це поняття вживається стосовно різних процесів, як природних, так і соціальних. У зв'язку з цим можна говорити про необхідність формування особливої інтегративної галузі наукового знання, яка може визначатися як теорія безпечного суспільного розвитку соціуму. Безпека людського буття - системне явище, яке передбачає широкий спектр видового різноманіття: від безпеки особистості і соціальної групи до безпеки держави; від економічної та соціальної безпеки до військово-політичної і екологічної. Поняття «безпека» включає в себе щось загальне, типове, стійке, що характерно для всіх сфер життєдіяльності людини в суспільстві. Воно полягає в тому, що безпека націлена в кінцевому рахунку на виживання соціальної системи, особистості, суспільства і держави.

У процесі історичного розвитку способів виробництва, зміни суспільно-економічних формацій змінюються і роль економічної безпеки, її функції, діапазон застосування. Ось чому дуже важливо у зв'язку з проведеними в країні з початку 90-х років минулого сторіччя соціально-економічними реформами знову повернутися до осмислення місця і ролі економічної безпеки в нових політико-економічних умовах.

Дискусійність основних положень теорії економічної безпеки, яка існує і зараз, викликана недостатністю науково-теоретичного забезпечення за умов лібералізації економіки та необхідності державного впливу на ці процеси.

Проблема економічної безпеки – комплексна, якісно вирішувати її необхідно у взаємозв'язку з багатьма проблемами і особливо з урахуванням необхідності захисту ресурсів (матеріальних, інтелектуальних, правових, інформаційних), які повинні гарантувати динамічність функціонування економіки в існуючих умовах. Однак слід підкреслити, що виробничо-господарський комплекс може функціонувати, але все питання в тому - в чиїх інтересах? Вони можуть бути і не національними, якщо, наприклад, втрачено незалежність в управлінні економікою.

Здатність економіки до ринкової самоорганізації повинна доповнюватися і забезпечуватися державою шляхом розробки правил економічної поведінки, тобто інститутів, що мають загальний характер для всіх економічних суб'єктів.

Звертаючи увагу на державну присутність в економіці, мова йде не про те, чи потрібно державі втручатися в економіку, а про ступінь цього вторгнення, виходячи з об'єктивних потреб і можливостей національної економіки, її ролі і місця у світовій економіці. У доповіді Світового банку «Держава у мінливому світі» його президент Дж. Вулфенсон особливо підкреслив: «Без ефективної держави стійкий розвиток, і економічний, і соціальний, неможливий». Цікаво також відзначити, що в передмові до книги, що нещодавно вийшла, «Глобалізація і невдоволення нею» Нобелівський лауреат з економіки американський професор Джозеф Стігліц пише: «Я не настільки дурний, щоб повірити, що ринок сам по собі вирішить усі соціальні проблеми. Нерівність, безробіття, забруднення навколишнього середовища нездоланні без активної участі держави».

У даний час необхідним є відновлення державного регулювання економічного розвитку для зміцнення конкурентних позицій України у світі і підвищення рівня життя громадян на основі стратегії економічного зростання. Це перш за все об’єктивно пов’язано з інтенсивним типом відтворення і передбачає найбільш повне використання внутрішніх джерел економічного зростання: можливостей ефективного функціонування державної власності, в тому числі і сконцентрованої в пакетах акцій акціонерних підприємств; залучення до господарського обороту незавантажених потужностей; підвищення ролі фінансів в механізмі регулювання відтворення інтенсивного типу; скорочення величезного нелегального вивезення капіталу і його тіньової частки усередині країни.

Тим часом про роль економічної безпеки в державі, її місце в системі управління владні структури, нажаль, згадують нечасто. У той же час у демократичних країнах їй належить гідне місце як найважливішому напряму діяльності держави, покликаному забезпечити цільове та ефективне використання державних ресурсів і зростання життєвого рівня населення. Адже специфіка економічної безпеки полягає в тому, що вона виражає об'єктивні економічні відносини, які, тим не менш, можуть існувати і функціонувати тільки як сформовані державою. Аналіз показує, що багато найгостріших соціально-економічних проблем виникає через несвоєчасне прийняття коригувальних заходів, у тому числі і законодавчих, відсутності належної дії з боку вищих державних органів.

Дж. М. Кейнс у свій час зробив оригінальне узагальнення: «стикаючись з термінологічним стовпотворінням, приємно знайти хоча б одну тверду точку опори». І такою точкою опори в питаннях економічної безпеки, спираючись на котру, на нашу думку, можливим є поглиблення теорії безпеки, оскільки саме безпека пронизує все суспільне виробництво, всі рівні господарювання, є загальна теорія безпеки.

При аналізі такої економічної категорії, як економічна безпека, важливо звернути увагу на її дуалістичність: вона є умовою існування індивідів і спільнот та одночасно результатом їх діяльності.

Визначаючи економічну безпеку як категорію зі складною просторово-часової структурою, хочеться підкреслити найбільш характерні ознаки

економічної безпеки і визначити їх місце в сукупності економічних відносин. Складний характер даної економічної категорії можна визначити як багатоярусну систему, яка концептуалізується з різних позицій:

а) як потреба всіх економічних суб'єктів, що визначається в той же час ступенем задоволення інших соціально-економічних потреб;

б) як властивість економічної системи, що пронизує всі виробничі відносини і детермінована родовою ознакою, «матрицею безпеки»;

в) як стан національної економіки, що характеризується: оптимальним співвідношенням продуктивності, ефективності, гнучкості, адаптогенну;

г) як функція держави щодо забезпечення необхідного і достатнього рівня безпеки;

д) як відтворювальна система, що забезпечує безперервний процес відтворення економічної безпеки та створення умов для сталого розвитку його агентів з урахуванням суспільного розподілу праці.

Визначаючи місце відносин економічної безпеки в системі виробничих відносин, можна сказати, що вони, сама їх сутність, – сполучна ланка, і в той же час вони є визначальними по відношенню до надбудови. Базисні відносини роблять відносини економічної безпеки політекономічною, а надбудовні - управлінською категорією.

На всіх стадіях суспільного виробництва економічна безпека відображає сукупність продуктивних сил і виробничих відносин з позиції виявлення протиріч та їх регулювання з боку суспільства. Саме це дозволяє розглядати відносини економічної безпеки в системі різних суспільно-економічних формацій.

УДК 331

***КОЧАНОВА Д.Д.**, студентка,*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Під економічною безпекою держави розуміють таке поєднання економічних, політичних та правових умов, які можуть забезпечити довгострокове виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш ефективним способом.

У світовій економічній науці поняття економічної безпеки не використовується. В нашій країні питанню економічної безпеки в останні роки приділяється помітна увага. У різних авторів саме поняття економічної безпеки, її критерії суттєво відрізняються. Найбільш згадуваною є концепція С. Глазьєва. Згідно з критеріями цього вченого переважна більшість показників в останній час знаходяться за межею запропонованих порогових значень. Проте ці критерії ставлять під сумнів [1].

Як бачимо, йдуть пошуки теоретичних шляхів захисту економіки. Дійсно, керувати державою під час економічної та демографічної кризи важко. В економічному управлінні головним критерієм оцінки є економічна доцільність. Залучення коштів та їхнє доцільне використання є предметом опікування органів, що забезпечують економічну безпеку. Якщо ж при цьому заважають держави-конкуренти, що застосовують економічну зброю - штучні фінансові кризи, економічні утиски, економічну експансію, то й поготів. Тому треба знати, який саме тип управління державою є найефективнішим і за яких умов: економічний, військовий або політичний.

В Україні давно вже йдуть суперечки про створення експертної ради, яка б оцінювала проекти з точки зору їхньої корисності для держави і забезпечення економічної безпеки України. А тим часом, за даними експертів, за останні роки з України вивезено 20 - 40 млрд. грн.. У зв'язку з цим, глибоку стурбованість викликають затримки у розробці проектів стратегії та Національної програми забезпечення економічної безпеки України.

За сучасних умов суттєвим джерелом небезпеки відтворення національної економіки є "тіньова економіка". Вчені виділяють два основні підходи у визначенні поняття "тіньова економіка". Аналітики розглядають її як діяльність, яка приховується від прямого статистичного обліку чи уваги податкових органів. Одні вчені вважають, що корені цього явища економічного життя в нерозвиненості економічних відносин, а інші – в надмірному тягареві податкових платежів. На думку інших – це злочинний бізнес, з яким необхідно боротися. При характеристиці тіньової економіки вживають такі міжнародні терміни, як "неофіційна", "неформальна", "прихована", "незареєстрована". Однак названі поняття мають спільний недолік - недостатню чіткість визначення [1].

Термін "тіньова економіка" в цілому відносять до фінансово-господарських операцій з метою отримання матеріальної вигоди. А обслуговують "тіньову" економіку в основному "тіньові" капітали. У "тіньовому" секторі України, за експертними оцінками, обертається 8 - 12 млрд. доларів, що в гривневому еквіваленті перевищує той обсяг грошей, що обслуговує офіційну економіку. Крім того, за кордоном знаходиться ще 20 млрд. доларів вітчизняних "тіньових" капіталів. У "тіні" долар виконує, крім функції обігу, ще й функцію тезаврації, як і інші стабільні валюти. За експертними оцінками, щорічно нелегальний вивіз вітчизняного капіталу становить 3 - 5 млрд. доларів, і це незважаючи на те, що дохідність вивезених за кордон капіталів невисока - 1 % [2].

"Тіньова" економіка поділяється на 2 групи (та, що дозволена законом, але здійснюється з порушенням чинного законодавства або користуючись прогалинами в ньому, і заборонена законом), "тіньові" капітали також бувають некримінального і кримінального характеру [2].

Ключові сфери економіки України, де виникають і обертаються "тіньові" капітали: приватизація власності; економічна (господарська) діяльність; податкова система; човникова і вулична торгівля; довірче управління майном; страхова сфера; інтелектуальне піратство; митна сфера; внутрішня і зовнішня

торгівля; бюджетна сфера; інвестиційна сфера; банківська сфера; грошовий обіг; податкова сфера (приховування доходів від оподаткування); паливно-енергетична галузь. Важливим аспектом цих операцій називають корупцію. В кінці 1999 року міжнародна організація по боротьбі з корупцією Transparancy International випустила навіть перший номер бюлетеню "Процентний індекс хабарів". Україна також згадується в переліку корумпованих країн [4].

Шляхи повернення та інвестування "тіньових" капіталів в економіку України в основному відомі. Потрібна їхня детальна розробка і подальша реалізація. Для цього необхідною є цільова державна програма подолання "тіньової" економіки (мінімум на 10 років), в якій були б задіяні всі гілки влади: законодавча, виконавча і судова. Складовими такої програми мають бути підпрограма досліджень "тіньової" економічної діяльності, розробка системи економічних, правових, адміністративних і організаційних заходів, які в подальшому повинні перейти до стадії підготовки пакету законопроектів і їхнього розгляду Верховною Радою України. Важливою складовою такої програми має бути розробка механізму легалізації "тіньових" капіталів, їх використання у вигляді інвестиційних і кредитних ресурсів з наданням відповідних державних гарантій їхньої недоторканості [2].

Ефективність реформування економіки прямо залежить від часових та якісних параметрів розвитку національного капіталу. В сучасних умовах змінилася логіка економічного розвитку - межі та основні параметри перетворень в національній економіці задаються геоекономічними імперативами нової картини світу, що формується. Відтворювальна економіка передбачає: перехід національної економіки на відтворювальну, виробничо-інноваційну модель зовнішньоекономічних зв'язків; оперування не просто на зовнішньому ринку, а в комплексному геоекономічному просторі; входження у світові інтернаціональні відтворювальні цикли, в яких формується і перерозподіляється глобальний прибуток.

Як свідчить аналіз багатьох спеціалістів з економічних загроз, існують і глобальні загрози. Серед них виділяють діяльність економічних розвідувальних співтовариств та економічні війни [1], [5]. Практика спілкування на зовнішньо-економічній арені виробляє свій стратегічний арсенал прийомів та правил, свої закономірності конкурентних відносин. До них відносять торгові війни. Проте процеси глобалізаціїї конкуренції призводять до ескалації і цих відносин у вигляді геоекономічних війн [6], прикладом яких є події в Косово [6]. По підрахункам Economist Intelligence Unit (EIU), на ліквідацію наслідків цієї "гуманітарної" місії необхідно 8 млрд. дол. ВВП Балканського регіону.

Тому необхідно сформувати стратегічну модель розвитку національного капіталу як основи реформування економіки, прийнявши до уваги як загальні тенденції сучасного світового розвитку, пов'язані із затвердженням нової цивілізації і суттєвою зміною ролі держави, так і специфічні особливості нашої країни, її традиції та існуючі нині вихідні умови. Держава повинна виконувати подвійну роль: активно сприяти просуванню свого капіталу на світовий ринок та захищати національний ринок від руйнівного впливу світових фінансових потоків.

Незважаючи на всі зусилля, які вживалися в Україні, досягнута монетарна стабілізація виявилися нестійкою і не змогла перейти в економічне зростання. Це сталося тому, що не вдалося запустити механізм, який став би рушійною силою суспільного відтворення, не вдалося віднайти соціально активну, соціально потужну силу, яка стала б носієм конструктивних інтересів державницького спрямування й опорою позитивних зрушень, а головне - перетворила б національну економіку з об'єкта антикризових дій уряду, який чинить постійний опір цим антикризовим діям, на активний суб'єкт, що здійснював би власну антикризову стратегію. З нашої точки зору, такою силою повинен стати національний капітал [3].

До того ж потреби стимулювання підприємницької та інвестиційної діяльності в Україні серйозно суперечать завданням фіскальної політики. Проте збереження теперішньої спрямованості цієї політики за діючої грошово-кредитної та валютної політики все одно вестиме до постійного звуження бази для оподаткування. Те ж саме можна сказати про співвідношення цих засобів із грошово-кредитною політикою. На сьогодні немає готових рецептів вирішення цих проблем, проте ми вважаємо, що ці рецепти неодмінно з'являться, якщо ми зможемо перейти до позитивного ставлення до національного капіталу, поставити його розвиток наріжним каменем економічних трансформацій.

Список використаних джерел:

1. *Єрмошенко М. М. Тіньові капітали: джерела і механізми нагромадження, шляхи повернення, легалізації і використання // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. К.: -НІСДС, Альтерпрес, 2008.- С. 131 –132.*
2. *Жаліло Я. А. Безпека економічних трансформацій // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. К.: -НІСДС, Альтерпрес, 2009.- С.20 –22.*
3. *Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики.- №10.- 2010. - С. 35-58.*
4. *Коломієць Г. М. Корекція державного впливу на розвиток національного капіталу в контексті сучасних геоекономічних перетворень // Безпека економічних трансформацій. Матеріали круглого столу. К.: -НІСДС, Альтерпрес, 2009.- С. 128-129.*
5. *Шморгун О. Фінанси і майбутнє глобальної економіки // Перехід –IV.- С. 94-106.*
6. *Guicher, Catherine. International Law and the War in Kosovo // Survival. - Vol. 41. - # 2. - Summer 1999. - p. 19-34.*
7. *Northern Europe and Central Europe: Hard, Soft and Civic Security A Report from an International Seminar Held in Budapest, Hungary, May 27 – 29, 1999. - Stockholm: Olof Palme International Centre, 1999. - 223 p.*

УДК 336

ЛЕПСЬКИЙ С.І.,
здобувач кафедри економічної безпеки
Національної академії внутрішніх справ

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЗЛОЧИНУ ЯК ПРЕДМЕТ ФІНАНСОВИХ РОЗСЛІДУВАНЬ

Практика правоохоронних органів свідчить про те, що в даний час ефективна протидія злочинності неможлива без активного використання економічних знань. У механізм виявлення і розслідування злочинів різних категорій вбудовуються елементи, пов'язані з дослідженням фінансової

інформації, що тим або іншим чином характеризує злочинну діяльність. Так, на стадії виявлення злочинів використовується фінансовий моніторинг великих або сумнівних фінансових операцій, проводяться дослідження (перевірки, ревізії) фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки. На стадії розслідування злочинів вкрай важливе значення має своєчасне призначення та виробництво судово-економічних експертиз, залучення спеціаліста-економіста до проведення слідчих дій.

Дієва боротьба з сучасною злочинністю передбачає інтеграцію юридичних та економічних знань, а також взаємодію співробітників оперативних та слідчих підрозділів правоохоронних органів із задіяними в механізм виявлення і розслідування злочинів особами, що володіють економічними знаннями.

Роль «економістів» в механізмі боротьби зі злочинністю продовжує неухильно зростати. Аналіз досвіду протидії економічній та організованої злочинності в США, Великобританії, Канаді та ряді інших розвинутих країн показує, що ефективна організація та проведення досліджень фінансової інформації, їх результативне вбудовування в загальний механізм функціонування правоохоронного органу приймають сьогодні системоутворюючий характер для процесу виявлення і доказування достатньо широкого спектру злочинів.

З певною часткою умовності можна визначити, що спеціалізація розділила процес боротьби з економічною та організованою злочинністю на діяльність «юристів» (оперативників, слідчих, прокурорів, суддів) по збору та оцінці доказів і на діяльність «економістів» (фахівців-ревізорів органів правоохоронних і контролюючих органів, судових експертів-економістів, аналітиків служб фінансового моніторингу тощо) з проведення спеціалізованих економічних досліджень. Якісно організовані і проведені, такі дослідження за умови належної правової оцінки з боку слідства вносять істотний внесок при формуванні доказової бази за злочинами.

Необхідно відзначити, що економічному дослідженню піддається не вся злочинна діяльність в цілому (інакше діяльність «економістів» багато в чому б дублювала діяльність «юристів»), а її фінансова складова. В ході проведеного аналізу вивчаються так звані «фінансові сліди» злочину - інформація про те, яким чином і куди спрямовані (перенаправлені) фінансові та товарні потоки, як при цьому використані легальні (неофіційні) системи обліку, яка система фінансових і облікових індикаторів, що свідчать про можливе скоєння кримінальних дій і т.д.

Розглянуту фінансову складову має далеко не вся злочинна діяльність, а конкретні види економічної та організованої злочинності.

Цільова група з фінансових заходів протидії відмиванню грошей (Financial Action Task Force of Money Laundering - FATF) в словнику до так званих Сорока Рекомендацій виділяє такі види злочинів, які можуть бути пов'язані з рухом кримінальних фінансів і при боротьбі з якими доцільно проведення спеціалізованого аналізу фінансової інформації - фінансових розслідувань:

1) участь в організованій злочинній групі і рекет;
2) тероризм, включаючи фінансування тероризму;

3) торгівля людьми та незаконне ввезення та вивезення мігрантів;
4) сексуальна експлуатація, включаючи сексуальну експлуатацію дітей;
5) незаконний обіг наркотичних засобів і психотропних речовин;
6) незаконний обіг зброї;
7) незаконний обіг вкрадених та інших товарів;
8) корупція і хабарництво;
9) шахрайство, в тому числі податкове;
10) фальшивомонетництво;
11) контрафакція і порушення прав при виготовленні товарів;
12) екологічні злочини;
13) вбивства, нанесення тяжких тілесних ушкоджень;
14) викрадення людей, незаконне позбавлення волі і захоплення заручників;
15) пограбування або крадіжка;
16) контрабанда;
17) вимагання;
18) фальсифікація;
19) піратство;
20) інсайдерські операції і маніпулювання ринком.

При аналізі зазначеного переліку злочинів необхідно розуміти, що, звичайно, не в кожному випадку їх вчинення будуть порушуватися фінансові питання. Наприклад, вбивство може бути здійснене на грунті ревнощів без будь-якої фінансової складової. Однак у випадку організації злочинного співтовариства для систематичного вчинення замовних вбивств фінансова складова буде виражена в здійсненні розрахунків між замовниками, організаторами і виконавцями, проведенні маніпуляцій з приховування джерела фінансових ресурсів і напрямів витрачання грошових коштів. У цьому випадку фінансова інформація про злочин може і повинна бути використана правоохоронними органами.

Існують певні закономірності формування фінансової інформації в залежності від виділеної категорії злочинів. Так, практично всі види економічної злочинності пов'язані з перенаправленням фінансових і товарних потоків і внесенням спотворень в системи бухгалтерського, податкового чи управлінського обліку господарюючого суб'єкта. Роль дослідження фінансової інформації при протидії економічній злочинності вкрай висока. За допомогою фінансових розслідувань можна виявити економічні злочини і зафіксувати необхідні для цілей кримінального переслідування характеристики: механізми зміни руху грошових і товарних потоків, способи внесення спотворень в систему обліку, фінансовий збиток, нанесений злочином, вплив на фінансовий стан економічного суб'єкта - потерпілого і т.д.

Незважаючи на латентність економічної злочинності, фахівцями у сфері фінансових розслідувань накопичені знання про типові способи вчинення економічних злочинах і системі фінансових і нефінансових індикаторів, що свідчать про можливе вчинення злочину тим чи іншим способом.

УДК 334.01

ЛОЙКО В.В., *к.е.н, доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Питання забезпечення економічної безпеки актуальні для кожного підприємства, регіону та країни в цілому. Сталий розвиток підприємства, регіону та держави в цілому потребує прогнозування та формування достатнього рівня економічної безпеки об'єктів економіки.

В сучасних умовах господарювання енергетична безпека займає найважливіше місце в системі функціональних складових економічної безпеки держави. Недостатня забезпеченість України власними енергоресурсами робить економіку країни вразливою. За умов сучасного стану видобування нафти та газу Україна забезпечую власні потреби в енергоносіях тільки на 20-30% , а видобутком енергетичного вугілля – практично на 100%. Водночас Україна має занадто енергомістку економіку і це підвищує її залежність від імпортних енергоресурсів. Переважна кількість енергоносіїв надходить з Росії. Паливно-енергетичні ресурси (ПЕР) дістаються Україні великою ціною, і саме незабезпечення енергетичної безпеки сприяє зниженню економічної безпеки країни в цілому. Наявність гострих економічних, соціальних та екологічних проблем у розвитку регіонів України і держави в цілому дозволяє стверджувати про неналежний рівень забезпечення енергетичної безпеки. В сучасному розумінні гарантування належного рівня енергетичної безпеки держави – це досягнення стану технічно надійного, економічного ефективного та екологічно прийнятного рівня забезпечення енергетичними ресурсами економіки та соціальної сфери країни та реалізація політики захисту національних інтересів у сфері енергетики.

За оцінками експертів різних країн світу запасів нафти вистачить людству на 80-90 років, природного газу – на 30-60 років, кам'яного вугілля – на 400 років [1]. Сучасна стратегічна задача світової громадськості – скорочення споживання не відновлюваних джерел енергетичних ресурсів, в першу чергу – природного газу, перехід до альтернативних енергетичних джерел.

В умовах суттєвого підвищення цін на енергетичні ресурси виключно важливого значення набуває активізація інвестиційної та інноваційної діяльності в нафтогазовій галузі України.

Визначення рівня економічної безпеки держави базується на комплексному аналізі індикаторів з виявленням потенційно важливих загроз і застосовується для інтегральної оцінки рівня безпеки в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [1] рекомендовано наступні індикатори та порогові значення енергетичної безпеки України (табл.1).

Таблиця 1

Індикатори та порогові значення індикаторів стану енергетичної безпеки України

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення (хопт)
1.	Енергоємність ВВП, кг умовного палива/грн.	0,2-0,5
2.	Ступінь забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, %	не менше 100
3.	Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, %	не менше 50
4.	Частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні паливно-енергетичних ресурсів, %	не більше 30

Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [2] визначено фактичні значення індикаторів стану енергетичної безпеки України за 2011 р. та проведене їх порівняння з рекомендованими пороговими значеннями (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори та їх порогові значення стану енергетичної безпеки України в 2011 р.

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	Фактичне значення
Енергоємність ВВП, кг умовного палива/грн.	0,2 – 0,5	0,62
Ступінь забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, %	не менше 100	100
Частка власних джерел у балансі паливних ресурсів держави, %	не менше 50	51
Частка паливного ресурсу, яка домінує у споживанні ПЕР, %	не більше 30	42
Частка імпорту палива з однієї країни в загальному його обсязі, %	не більше 30	82
Знос основних виробничих фондів підприємств ПЕК, %	не більше 50	66
Обсяг видобутку вугілля, млн. т	70 - 100	62,7
Обсяг видобутку нафти, млн. т	2,0-2,5	2,4
Обсяг видобутку газу попутного, млн.м3	700-800	722
Обсяг видобутку газу природного, млн.м3	17-20	19,9
Завантаження транзитних частин нафто- та газотранспортртних систем: - транзит нафти, млн. т - транзит газу, млрд. куб м	 56 – 60 не менше 175	 17,7 105

За проведеними дослідженнями сучасний стан енергетичної безпеки України можна оцінити як достатній.

У 2011 р. було впроваджено UkrainianEnergyIndex, який демонструє ефективність використання енергоресурсів в кожній області України. У межах дослідження, яке було проведене Групою СКМ, визначено енергоефективні області України: Вінницька, Чернівецька, Одеська. У секторі «Промисловість» лідирують Київська, Одеська та Закарпатська області. Найменш ефективними

виявилися Луганська, Полтавська і Дніпропетровська області. Дослідження рейтингу енергоефективності регіонів України показали, що за наявної економічної структури при використанні технологій країн Європейського Союзу щорічна економія енергоресурсів складе 12 млрд. євро [3]. Різниця в показниках енергоефективності регіонів, які знаходяться на початку та наприкінці рейтингу складає 2,5 рази.

Результати фундаментальних досліджень українських та зарубіжних вчених однозначно свідчать про те, що процеси економічного росту обумовлюються обсягом і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристиками. Незважаючи на деяке пожвавлення інвестиційного процесу в України, позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру. Крім того, в умовах трансформації економічних відносин продовжують діяти чинники, що стримують розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності майже в усіх галузях промисловості, в тому числі і в нафтогазовидобувній.

Залучення прямих іноземних інвестицій ТНК в нафтогазову галузь України може збільшити прямі прибутки держави та кількість робочих місць, активізувати ділову діяльність і підвищити конкурентоздатність українських підприємств через нижчу ціну енергетичних ресурсів власного видобутку, які, до того ж, будуть мати надійний ринок збуту для своєї продукції. Однак, цьому заважають проблеми, створювані нестабільним законодавством і відсутністю налагодженого організаційно-економічного механізму інвестиційної стратегії.

Форми організаційно-економічних відносин надрокористування (концесії, угоди про розділ продукції й ін.) історично складалися у світовій практиці під впливом різних факторів, які не повною мірою відповідають умовам України. Тому проблема оцінювання закордонного й вітчизняного досвіду залучення й використання інвестицій з метою вибору найбільш ефективних форм відносин надрокористування є актуальною для нафтогазового комплексу й у цілому для економіки країни. При цьому необхідним є раціональне вирішення завдань поділу прав власності на засоби й продукти надрокористування, вибору інвесторів і форм залучення інвестицій, відшкодування й розподілу витрат і продукції надрокористування з урахуванням інтересів держави, інвесторів і населення районів надрокористування.

До основних форм залучення іноземних інвестицій в нафтогазовидобувну галузь в світовій практиці належать наступні:концесійна форма; ліцензійна форма; угода про розподіл продукції; сервісний контракт.

Ці форми можуть бути реалізовані як у форматі спільного підприємства або сумісної діяльності так і у форматі діяльності згідно угоді про розподіл продукції (УРП). Представником держави нерідко виступає національна нафтова компанія. Однак, останнім часом все більшу роль у стосунках з закордонним інвестором відіграють відповідні державні органи. Це зумовлено тим, що національні нафтогазові компанії багатьох країн перестають повністю контролюватися державою через процеси приватизації (Великобританія), та, частково, через збільшення частки приватного капіталу в цих компаніях (в Нідерландах - 66,7%, в Швеції - 34,9%, в Австрії - 70%). Проте, в країнах що

розвиваються обов'язковою умовою законодавства або контракту може бути створення спільного підприємства між компанією - інвестором і державною гірничою (нафтовою) компанією.

Надання контракту сили закону є характерною рисою угод про розподіл продукції (production-sharingagreement - PSA, у Україні - УРП). Це - одна із причин широкого поширення цієї форми залучення прямих іноземних інвестицій в нафтогазовидобувну галузь у країнах, що розвиваються.

Перевагою УРП є простий й ефективний механізм вилучення державної частки доходів. На сьогодні в Україні інвестування пошуки, розвідування і видобутку корисних копалин, у тім числі нафти і газу, може здійснюватися на засадах, визначених угодами про розподіл продукції. Порядок та умови укладання таких угод регулюється Законом України "Про угоди про розподіл продукції".

Відповідно до угоди про розподіл продукції одна сторона — Україна (далі - держава) доручає іншій стороні — інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідування й видобуток корисних копалин на виділеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отримання плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції. Учасниками такої угоди можуть бути кілька інвесторів за умови, що вони несуть солідарну відповідальність по передбачених нею зобов'язаннях.

Сторонами угоди про розподіл продукції виступають інвестори і Кабінет Міністрів України та Верховна Рада Автономної Республіки Крим або орган місцевого самоврядування, на території якого знаходиться ділянка надр, що передається в користування на умовах угоди про розподіл продукції (далі — орган місцевого самоврядування), які укладають угоду після її узгодження з постійно діючою міжвідомчою комісією.

Постійно діючу міжвідомчу комісію створює Кабінет Міністрів України у складі представників державних органів, органів місцевого самоврядування, народних депутатів України, вона уповноважена вирішувати питання з організації укладання та виконання угод про розподіл продукції.

Інвесторами можуть бути громадяни України, іноземці, особи без громадянства, юридичні особи України та інших держав, об'єднання юридичних осіб, створені в Україні чи за межами України, які мають відповідні матеріально-технологічні й економічні можливості або відповідну кваліфікацію для користування надрами, що підтверджено документами, виданими згідно із законами (процедурами) країни інвестора.

Угода про розподіл продукції укладається з переможцем конкурсу, який проводиться за рішенням Кабінету Міністрів України в порядку, визначеному Законом України "Про угоди про розподіл продукції", який надає право інвестору передати повністю або частково свої права та обов'язки, визначені угодою про розподіл продукції, будь-якій юридичній чи фізичній особі за умови, що така особа має достатньо фінансових і технічних ресурсів, а також

досвід організації діяльності, необхідної для виконання робіт, передбачених угодою. При цьому обов'язковою умовою передачі є згода на це держави.

Передача прав та обов'язків за угодою оформляється письмовим договором з особою, яка перебирає такі права й обов'язки згідно з угодою про розподіл продукції. Договір стає невід'ємною частиною угоди і підлягає державній реєстрації.

На перший погляд, здається логічним теза про те, що підвищення ефективності прямих інвестицій в нафтогазовидобувні галузі є задача, вирішення якої завжди прагнуть як інвестор, так і держава на кожній із стадії реалізації проекту. Проте, реальна практика свідчить, що це не зовсім так. Наприклад, за умов УРП інвестору може бути вигідним збільшити капітальні затрати при цьому значно знизивши показники економічної ефективності. І далеко не завжди ці зміни видаються державі достатньо обґрунтованими. При проведенні пошуково-розвідувальних робіт на умовах діючої податкової системи інвестором, задля швидкого підтвердження запасів, яке суттєво підвищує капіталізацію компанії, може проводитися глибоке буріння з недостатнім врахуванням геологічних ризиків. ТНК, які розглядають можливість прирощення нафтогазових активів за рахунок українських родовищ, перш за все розглядають можливість придбання компанії, яка вже проводить видобуток на ділянках з підтвердженими запасами. Шлях від отримання ліцензій на пошуково-розвідувальні роботи до видобутку видається їм занадто ризикованим, багато в чому через особливості форм організаційно-економічних відносин між інвестором і державою в Україні.

Підвищенню рівня енергетичної безпеки держави і регіонів сприятиме комплекс мір, націлених на підвищення ефективності прямих інвестицій в нафтогазовидобувну галузь України, зокрема: 1) мінімізацію геологічних, експлуатаційних та фінансових ризиків надрокористувачів; 2) впровадження жорсткого контролю якості на ринку геологорозвідувальних послуг; 3)залучення вітчизняних геологорозвідників; 4) стимулювання робіт з інтенсифікації (підвищення нафтовіддачі продуктивних пластів).

Список використаних джерел:

1.Дмитрук Б.П. Енергетична безпека України:сучасний стан та проблеми забезпечення /Б.П. Дмитрук, Л.В. Гирник // Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія/ за ред.. проф.. Мігус І.П. – Черкаси: тОВ «маклаукт». – Черкаси, 2012. – 636 с.

2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. [Електроннийресурс] – Режимдоступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.

3.Презентація «Рейтингу енергоефективності областей України». [Електронний ресурс] – Режим доступу :http://www.energy-index.com.ua/uk/

УДК 339.7

***ЛУК'ЯНОВ В.С.**, к.е.н., доцент*
Національна академія управління

ГЛОБАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Сучасна фінансова економіка поставила перед людством нові, безпрецедентні виклики. Серед них: проблема тінізації сучасних фінансів, боротьби з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом. Тіньову складову в Україні аналітики оцінюють по різному. Вітчизняні дослідники виходять на цифру тіньового ВВП – від 30 до 40%, а зарубіжні - до 53%, хоча насправді у різних сегментах національної економіки і фінансової сфери дані показники демонструють очевидну й постійну мімікрію. Тінізація проникла не лише в економічну діяльність, а й в усі сфери суспільних відносин - виконавчу владу, політику і навіть судочинство, що провокує поширення правового нігілізму та суспільної недовіри до чинного правосуддя. Не в останню чергу через це фінансово-економічна тінізація фактично є проявом відстоювання розмаїтих міждержаних інтересів, а також засобом досягнення фінансово-економічних цілей суб'єктами, учасниками та агентами суспільних відносин на національних ринках. Однак, у кінцевому підсумку, такі процеси зумовлюють і нарощують макроекономічну розбалансованість.

Фінансові системи являють собою усе більш незалежний сегмент світової економіки, здатний розвиватися за своїми законами і правилами. Фінансовий сегмент глобалізаційної економіки (йдеться про фінансову економіку як таку) постійно зростає й розширюється відповідними інструментами, причому на порядок швидше традиційних сфер - виробництва і торгівлі і практично незалежно від них. Якщо раніше фінансова компонента вважалася фактором, що мав обслуговувати товаро-обмінні операції і фізичну (собівартісну) економіку, то нині фінансова економіка перетворилася в самодостатню силу, що все більшою мірою диктує свої правила гри. Глобалізація, що зумовила й інтенсифікувала стрімкий розвиток та нагромадження фінансових ресурсів практично в усіх сферах та сегментах світової економіки, водночас спровокувала відрив грошових ресурсів від матеріального виробництва, їх автономізацію і, таким чином, надмірне позиціювання й ширення фіктивно-спекулятивного капіталу. Саме даний різновид фінансового капіталу спровокував наднаціональні грошові мегапотоки, які проривають узаконені «дамби» державних кордонів і диктують свою стратегію розвитку національних та світового фінансових ринків. Ринковий світ далеко не спорадично стикається з нагромадженням глобальних фінансових дисбалансів, що проявляються у масштабному й затяжному відхиленні макрофінансових систем від фундаментального (цивілізаційного) тренду. Такі явища називають фінансово-економічними кризами.

Здавалося б, глобальні фінансові трансформації усе більшою мірою являють собою новий тип фінансово-економічного домінування. Водночас нинішній глобальний розвиток міжнародних систем показує, що більшість країн з низькими і середніми доходами не підготовлені для трансплантації

багатьох західноєвропейських чи північноамериканських інститутів[1, с.7]; як правило, «дані інститути навіть будучи трансплантовані, функціонують у нових умовах зовсім інакше»[2, с.5]. Все це гіпертрофує зовнішню нерівновагу. Уже зараз на часі і дуже важливо відповісти на запитання – як поєднати національне відродження з необхідністю адаптації фінансових систем, і зокрема, фінансових ринків до глобальних імперативів. Адже всепланетарна глобальність усе більш відчутно обмежує (або відкидає зовсім) державний суверенітет, ігнорує державні кордони і нерідко генерує тіньові міжкраїнні залежності. Особливе місце у цих тенденціях займає фінансова глобалізація. Фінансова глобалізація усе більшою мірою несе в собі системні ризики десуверенізації.

Упровдож останніх років аналізу причин, чинників тінізації національної економіки приділяється все більше уваги як з боку державних контролюючих органів, так і наукових установ та колективів. У свій час дана проблема неодноразово розглядалася на спеціальному засіданні Ради національної безпеки і оборони України, де приймалися рішення щодо основних механізмів протидії даному явищу. Однак ситуація з кожним роком ускладнювалася, що підтверджується, зокрема, посиленням тінізації функціонування фінансових ринків, високою динамікою непродуктивного витоку капіталів за межі України тощо.

В Україні досі відсутні науково обгрунтовані методики розрахунку рівня тіньової діяльності у відповідних сегментах національної економіки. Держкомстат України розраховує рівень тіньової діяльності за своєю методикою, яка не кореспондується з методикою Міністерства економіки і торгівлі [3]. Звідси оцінки даного явища демонструють не співпадаючі параметри і показники. Не випадково експертні оцінки Світового банку рівня тінізації в нашій країні не співпадають з офіційними даними – фактично утричі вищі за офіційні показники Держкомстату України і навіть Національного банку України та Державної податкової служби України[4].

Наявна глобальна фінансова система усе більшою мірою породжує й обумовлює фінансову залежність більшості країн від прерогатив і пріоритетів від світових фінансових центрів - Вашингтона і Брюсселя. Можливість маніпулювання базовими принципами економічної політики і, зокрема, фінансовими процесами й потоками в глобальному вимірі зумовлює втрату суверенних прав значною кількістю незалежних держав. Невід'ємним атрибутом так званого «глобального управління» з боку міжнародних фінансових організацій стало їх активне втручання в фінансово-економічну й соціально-політичну діяльність суверенних держав.

На часі виробити чіткі принципи та допустимі межі фінансової транспарентності, виходячи з Основних засад внутрішньої і зовнішньої політики держави. Необхідно зважати, що під прапором глобалізації у багатьох країнах світу (Україна – не є винятком) «майже в примусовому порядку йдуть лібералізація і дерегулювання»[5, с. 47-53]. І це в свою чергу сприяє тонізації фінансових ринків. Важливо максимально обмежити постійну присутність у Національному банку, Міністерстві фінансів, Міністерстві економіки і торгівлі зарубіжних радників і місій. Стан і перспективи глобальних макрофінансових

процесів не обов'язково повинен визначатися зарубіжним втручанням в національне інформаційне поле.

Список використаних джерел :

1. Міжнародні системи та глобальний розвиток. Монографія. За заг. ред. Л.В.Губерського.- К.: Київський університет, 2008.- 606 с.

2. Норт Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. Пер с англ.М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.- С.5.

3. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки, затверджені Наказом Мінекономіки від 18.02.2009 р., № 123.

4. Особливості та шляхи детінізації економіки України. Матеріали засідання «круглого столу», с. 10-11; Вісник податкової служби України.- 2011.- № 7.

5. И. Прохоренко. Альтернативный капитализм или альтернатива капитализму. / Мировая экономика и международные отношения.- 2012.- № 8.- С. 91

УДК 338.23

***МИНЧУКОВА Л.А.**, к.э.н., доцент,*
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины
***МИНЧУКОВА О.П.**, аспирант,*
Белорусский государственный торгово-экономический
университет потребительской кооперации

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛОРУСЬ

Внешнеэкономические связи с позиции экономической безопасности должны обеспечивать создание максимально благоприятных условий для использования преимуществ международных интеграционных процессов для стабилизации и восстановления прогрессивных тенденций развития экономической системы республики, повышение конкурентоспособности отечественного производства, и, вместе с тем, гарантированную защиту национальных интересов на внутреннем и мировых рынках, снижение степени рисков и уязвимости от внешнеэкономических угроз.

Значимость для республики налаживания стабильных международных отношений с иностранными партнерами обусловлена значительной зависимостью экономики республики от внешних поставок. В условиях перманентного финансового кризиса и влияния его волн внешнеэкономические связи привносят в экономику республики мощные дестабилизирующие импульсы. Они несут угрозу некоторым базовым национальным интересам, поскольку экономика республики является открытой.

Тем не менее, активизация внешнеэкономических связей обусловлена необходимостью все более широкой интеграции в мировое хозяйство. Интернационализация белорусской экономики сопровождается расширением зоны риска и требует от государства оптимизации соотношения протекционизма и свободы торговли. Зарубежный опыт однозначно свидетельствует, что на практике, особенно в транзитивных экономиках, национальные интересы первичны по отношению к любым глобальным

схемам, региональным союзам и стратегиям их реализации. И тот же опыт говорит о более весомых достижениях стран, примеряющих на себя принципы торговли ВТО. Тем более что Беларусь в этом смысле связана договорными отношениями с Россией, вступающей в ВТО.

С нашей точки зрения, в развитии внешнеэкономического взаимодействия основное внимание может быть уделено реализации следующих направлений:
- расширение импорта капитала различных его видов;
- поиск форм участия зарубежного капитала в развитии новых технологий в республике и в процессе приватизации государственной собственности;
- научно техническое и технологическое сотрудничество Беларуси с зарубежными странами, трансферт технологий, развитие национального рынка технологии и уменьшение импортной зависимости;
- привлечение к сотрудничеству международных экономических организаций разной направленности и уровня;
- развитие инфраструктуры внешнеэкономической деятельности;
- формирование языковой деловой среды;
- широкая подготовка специалистов для работы на мировой рынке;
- интенсификация деятельности свободных экономических зон и др.

На эффективность внешнеэкономической деятельности непосредственное влияние оказывают угрозы резкого падения цен на важные экспортные товары или, наоборот, резкое повышение цен на импортируемую продукцию. Такие резкие скачки цен при высокой степени зависимости от внешнего рынка весьма опасны для состояния национальной экономики. Неблагоприятное влияние на нее может оказать и введение эмбарго на торговлю с каким-либо государством или группой государств, представляющих важные рынки сбыта или поставляющих продукцию для Беларуси.

Кроме того, достаточно серьезной представляется проблема высокой степени ее зависимости от поставок отдельных видов продукции (например, энергоресурсов и комплектующих) из одной страны или группы стран. Такая объективная и особенно искусственно усиливаемая зависимость создает условия для политического давления на республику.

Нельзя также допустить высокой степени финансовой зависимости от иностранных государств, которая давала бы кредиторам возможность навязывать Беларуси выгодную им экономическую политику и условия осуществления внешнеэкономических связей. Поэтому задачи обеспечения внешнеэкономической безопасности требуют проведения разнонаправленной, многовекторной внешнеэкономической политики с целью минимизации последствий односторонней зависимости от какой-либо страны. В этом смысле тревогу вызывает финансовая экспансия Китая и усиливающаяся зависимость от него многих экономик мира, в т.ч. и Беларуси.

Важным фактором внешнеэкономической безопасности экономики Беларуси выступает высокая конкурентоспособность отдельных видов продукции (автомобили (БЕЛАЗ), тракторы (МТЗ), комбайны, калийные удобрения и др.), позволяющая поставлять ее на мировые рынки в таких количествах, которые обеспечивали бы получение иностранной валюты в

объемах, достаточных для оплаты возрастающего импорта. Качество товаров должно содействовать не только расширению экспорта, но и более успешному соперничеству с иностранными поставщиками на внутреннем рынке.

В стратегическом плане поддержание высокой конкурентоспособности на мировых рынках продукции отраслей машиностроения, особенно наукоемких, роль которых в мировом хозяйстве возрастает, может опираться только на высокоразвитый национальный научно-технический потенциал. И это вызывает настоятельную потребность внесения корректив в стратегию национальной безопасности в контексте внесения в нее такого приоритета, как образование. И образование нового уровня: инновационное, гибкое, в гораздо большей степени англоязычное.

Большую опасность для экономики Беларуси представляет ситуация, при которой более половины объема ее экспорта приходится на ограниченный перечень товаров. Из опыта многих развивающихся стран известно, что такая структура экспорта в случае ухудшения мировой конъюнктуры по этим товарам ставит экономику на грань катастрофы.

Дальнейшее развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь с учетом стратегических задач по расширению интеграции ее экономики в мировой рынок должно сопровождаться, наряду с вывозом традиционных товаров, созданием более прогрессивной структуры экспорта путем его радикальной диверсификации. При этом, по-видимому, необходима государственная поддержка отраслей, сориентированных на экспорт, способных обеспечивать поставки на мировой рынок конкурентоспособной продукции с более глубокой степенью переработки, в частности, наиболее передовых, наукоемких отраслей. Такого рода деятельность государства осуществляется во всех развитых странах.

Переход к открытой экономике не может быть одномоментным и означать полный отказ от регулирующей роли государства во внешнеэкономической сфере. Ряд государств и международных организаций подталкивают Беларусь к снятию барьеров во внешней торговле и даже связывают предоставление кредитов с выполнением этих условий. Между тем в самих промышленно развитых странах продолжает действовать весьма разветвленный механизм защиты внутреннего рынка и поддержки национальных экспортеров.

При обеспечении экономической безопасности во внешнеэкономической сфере важно достичь оптимального состояния и структуры импорта. Конечно, при открытой экономике импорт растет, способствуя наполнению рынка разнообразными товарами, но это не должно приводить к ухудшению положения отраслей отечественного производства, хотя избыточная натурализация хозяйства в результате проводимой политики импортозамещения посредством жесткого и длительного протекционизма привела к иждивенчеству и консервации устаревших управленческих схем на многих белорусских предприятиях. Относительное благополучие белорусских предприятий в начале реформирования создало иллюзию, что это может продолжаться бесконечно без существенного рыночного реформирования. Но мощности устарели, а новые потенциалы не созданы.

С точки зрения внешнеэкономической безопасности необходимо рассматривать и вопрос о привлечении иностранных инвестиций в нашу экономику. В условиях кризисных проявлений иностранные инвестиции могли бы послужить катализатором подъема в некоторых областях, а, следовательно, и экономического положения в целом, способствуя тем самым укреплению общих основ экономической безопасности страны. Однако, принимая меры к существенному увеличению иностранных инвестиций, необходимо учитывать и другие аспекты экономической безопасности:

- во-первых, с учетом наших экономических и оборонных интересов следует определить не только отрасли, приоритетные для иностранных инвестиций, но и отрасли, закрытые для них, или сферы, где иностранные вложения ограничиваются и регулируются на основе лицензирования;
- во-вторых, механизм привлечения иностранных инвестиций должен содействовать реальным вложениям иностранными субъектами хозяйствования финансовых и материальных ресурсов в белорусскую экономику, а не создавать условия для скупки ими за бесценок тех или иных объектов, составляющих национальное богатство Республики Беларусь;
- в-третьих, необходимо искать схемы выбора наиболее эффективного варианта привлечения иностранных финансовых ресурсов.

Одной из наиболее сложных внешнеэкономических проблем, порождающих серьезные угрозы для экономического положения страны, является проблема внешнего долга. Высокий уровень внешней задолженности ставит под сомнение наличие у республики возможности проводить вполне самостоятельную внешнюю, в частности внешнеэкономическую, политику с учетом собственных национальных интересов, поскольку сейчас страна вынуждена постоянно оглядываться на кредиторов.

Для облегчения проблемы задолженности нужно предпринять шаги, которые позволили бы не только уменьшить сумму самой задолженности, но также реально ограничить получение новых займов и кредитов. Привлечение же внешних займов для покрытия государственных расходов, в частности дефицита госбюджета, представляется совершенно нерациональным.

Таким образом, структура национальных внешнеэкономических интересов и угроз представляет многомерное поле, в котором взаимодействуют все отечественные субъекты внешнеэкономических связей с их зарубежными партнерами. Поэтому наиболее актуальной задачей обеспечения внешнеэкономической безопасности Беларуси является поиск оптимального соотношения между открытостью экономики и защитой национальных интересов. При этом основными внешнеэкономическими задачами республики должны остаться:

- поддержание высокой степени адаптивности национальной экономики к изменениям мировой хозяйства (его возрастающей глобализации, проявившейся регионализации, постоянно растущей информатизации, сервизации, социализации, растущей инновационности и т. д.);

- расширение внешнеэкономических связей (участие в многостороннем сотрудничестве в рамках международных организаций, институтов и форумов, в таможенных союзах, зонах свободной торговли и т. д.);
- повышение эффективности и конкурентоспособности национального производства товаров, работ, услуг, а также создание благоприятных условий для их участия в международном торгово-экономическом обороте;
- обеспечение оптимальной структуры внешней торговли и эффективного сальдо торгового баланса;
- устойчивость финансового положения государства на мировом рынке;
- обеспечение доступа к иностранным источникам сырья, товарам и услугам, производство которых невозможно либо неэффективно в стране;
- развитие системы международных транспортных систем и логистики в целом;
- обоснованная степень государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, исключающая ее криминализацию.

К основным внешнеэкономическим угрозам Республики Беларусь, которым необходимо уделить повышенное внимание, относятся:
- изоляция в мировом экономическом пространстве с дискриминацией в торговле со стороны международного сообщества;
- низкий уровень конкурентоспособности национальной экономики (утрата производственного потенциала из-за износа основных фондов, снижение инновационной активности, недостаточное развитие отечественных систем сертификации и контроля качества экспортной продукции, утрата внешнеэкономических позиций в результате вытеснения конкурентами и т. д.);
- дефицит внешнеторгового баланса и нерациональная структура импорта (зависимость от импорта технологий, отдельных комплектующих изделий, продовольствия, энергоносителей, слишком большая доля России во внешнеторговом обороте и т. д.);
- отсутствие реальной сбалансированной системы мер по привлечению ПИИ из-за высокого внешнего долга и невысокого уровня капитализации национальных компаний;
- недостаточный экспортный и валютный контроль, некоторая «прозрачность» таможенной границы (утечка капитала, интеллектуальной собственности и т. д.);
- неразвитость инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции;
- правонарушения в сфере внешнеэкономической деятельности.

Активное реформирование внешнеэкономической деятельности с учетом обозначенных угроз и национальных интересов, реализации которых они могут помешать, - настоятельная необходимость современного этапа развития экономики Беларуси.

УДК 330.1

***ОЛЕКСЕНКО О.В.**, магістрант*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Інноваційна діяльність є основним фактором високого рівня розвитку і конкурентоспроможності країни. Тому питання забезпечення науково-технологічної безпеки в країні, пошуку шляхів інтенсифікації економічного зростання є актуальними для будь-якої країни. Для України актуальною є проблема виявлення невикористаних ресурсів посилення науково-технологічної безпеки для забезпечення можливостей досягнення стратегічний цілей держави, її інтеграції у світове господарство як рівноправного партнера..

Важливі економічні аспекти вимірювання, планування, аналізу науково-технологічної безпеки та виявлення факторів і резервів її підвищення висвітлені в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Т. Бурмістрової [1], З. Варналія [2], М. Денисенка [3], І. Сегеди [6] та ін. Однак, на нашу думку, недостатньо дослідженими є питання оцінки складових науково-технологічної безпеки, обґрунтування напрямків її посилення.

Метою роботи є визначення рівня науково-технологічної безпеки України та обґрунтування шляхів її посилення.

Важливою складовою економічної безпеки держави є науково-технологічна безпека (НТБ), під якою розуміють стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоздатності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів [1].

Науково-технологічна безпека включає дві взаємодоповнюючі і взаємопов’язані підсистеми:

- підсистему об’єктів НТБ: наукові кадри, освіта, їх матеріально-технічне забезпечення, техніка і технології, інноваційно-активні підприємства;
- підсистему інноваційної інфраструктури – виробничо-технологічної, фінансово-економічної, інформаційної та ін.

За показниками оцінки НТБ, на нашу думку, включає:

1. Показники забезпеченості ресурсами: кадровими, матеріально-технічними, фінансовими, інформаційними (кількість працівників НДДКР, інноваційно активні підприємства, частка витрат на освіту, науку, НДДКР у ВВП та бюджеті країни);
2. Показники результативності (обсяг виконаних НДДКР, частка реалізованої інноваційної продукції, прогресивність реалізованої продукції, кількість придбаних і проданих технологій, активність створення нових видів техніки і продукції, співвідношення експорту та імпорту високотехнологічної продукції).

У 2007 році в Україні була затверджена «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» в якій складовими економічної безпеки були

визначені макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [4]. Зазначено критерії, індикатори економічної безпеки, їх оптимальні і порогові значення. Відбір множини індикаторів здійснювався експертними методами з урахуванням світового досвіду та особливостей вітчизняної статистики.

За рекомендованою Міністерством економічного розвитку і торгівлі методикою на підставі статистичних даних про наукову та інноваційну діяльність наведено головні показники оцінки науково-технологічної безпеки України, їх фактичні значення за 2009-2011 рр. та відповідність пороговим критеріям (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка індикаторів стану науково-технологічної безпеки України

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2009	2010	2011	Від-ння, +/-, 2009-2010	Відх-ння, +/-, 2010-2011	Характеристика значення показника
1	Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	не менше 1,7	0,37	0,34	0,29	-0,03	-0,05	небезпечна зона
2	Кількість спеціалістів, які виконують НДДКР, % до загальної чисельності зайнятих в економіці країни (на 1000 осіб)	не менше 9	4,47	4,41	4,18	-0,06	-0,23	небезпечна зона
3	Частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	не менше 50	10,7	11,5	12,8	0,8	1,3	небезпечна зона
4	Відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності до зареєстрованих, %	не менше 90	81	75	68	-6	-7	небезпечна зона
5	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	не менше 5	4,8	3,8	3,8	-1	0	небезпечна зона
6	Індекс зміни активності створення зразків нової техніки, %	не менше 100	84,6	103,4	135,1	18,8	31,7	безпечна зона

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2009	2010	2011	Від-ння, +/-, 2009-2010	Відх-ння, +/-, 2010-2011	Характеристика значення показника
7	Індекс зміни активності освоєння нових видів продукції, %	не менше 100	109,8	86,7	134,5	-23,1	47,8	безпечна зона
8	Співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок та науково-технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі, пропорції у %	15:25:60	24:16:60	22:16:61	21:18:61	Тенденція до покра-щення	Тенденція до покра-щення	небезпечна зона

Складено автором на основі [5; 7; 8]

Статистичні дані показують, що відставання інноваційної сфери навіть від прийнятих порогових показників досить значне, а, отже, загрози НТБ України є суттєвими. Перевищують порогові значення лише індекс зміни активності створення зразків нової техніки та індекс зміни активності освоєння нових видів продукції.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за 2009-2011 рр. переважна більшість складових рівня економічної безпеки знаходиться у зоні небезпечного стану безпеки (7 з 10 показників). У 2011 р. у зоні критичного стану безпеки знаходяться показники макроекономічної безпеки (43%) та науково-технологічної безпеки (48%). Жоден із показників не відповідає рівню задовільного стану безпеки. Серед показників із найвищим рівнем безпеки знаходиться продовольча (80%), соціальна (76%) та зовнішньоекономічна (68%) складові економічної безпеки [8].

На нашу думку, механізм посилення науково-технологічної безпеки України повинен бути направлений на усунення загроз та активне використання наявних можливостей посилення НТБ (рис. 1).

Аналіз впливу різних чинників на рівень НТБ дозволив зробити висновки, що позитивно на її рівень вплинули наступні чинники: збільшення частки підприємств, що впроваджують інновації, у загальній кількості промислових підприємств та зростання темпів росту освоєння нових видів продукції та техніки. Негативно на показнику науково-технологічної безпеки позначилися зменшення питомої ваги у ВВП видатків державного бюджету на науку, скорочення кількості спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи у загальній чисельності зайнятих в економіці, низькою залишається частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції.

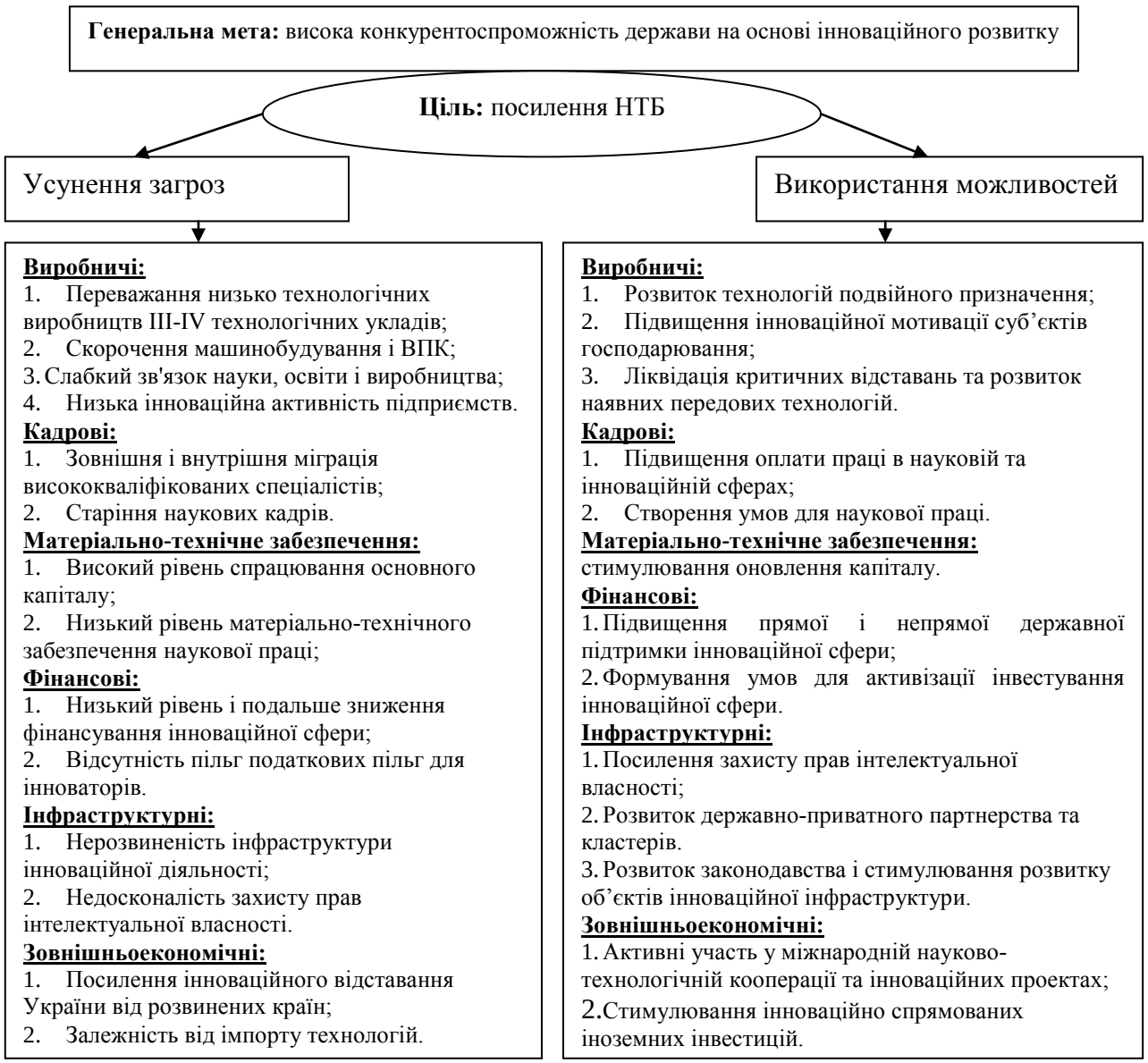


Рис. 1. Механізм посилення науково-технологічної безпеки України [складено автором]

Важливо зазначити, що криза інноваційної сфери становить загрозу економічній безпеці, тому необхідно вдосконалювати механізми державного регулювання інноваційної сфери, здійснювати заходи, спрямовані на підвищення інноваційної мотивації господарюючих суб'єктів. Першочерговим завданням підвищення рівня НТБ є подолання існуючих загроз та використання інноваційного потенціалу.

Науково-технологічна безпека є важливою складовою національної безпеки країни. Саме від стану інноваційного потенціалу держави, який дає змогу забезпечити підвищення конкурентоспроможності держави у світовому господарстві, залежить стабільне функціонування економіки та підвищення добробуту населення. Ці можливості пов'язані з інноваційним оновленням всіх галузей економіки, розвитком інтелектуального потенціалу, вдосконаленням інноваційної інфраструктури і посиленням захисту прав інтелектуальної власності. Національна інноваційна політика повинна бути направлена на

стимулювання інноваційного оновлення всіх галузей виробництва, створення механізмів інноваційної мотивації суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. *Бурмистрова Т.В. Проблемы инновационной безопасности российской экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://igpr.ru/library/burmistrova_tv_problemy_innovacionnoj_bezopasnosti_rossijskoj_jekonomiki*
2. *Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rainbow.gov.ua.*
3. *Денисенко М.П. Науково-технологічна безпека в умовах глобальної конкуренції / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Вісник КНУТД – 2011. – №6. – С. 224-228.*
4. *Наказ Міністерства економіки, торгівлі і розвитку від 02.03.2007р. №60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/index.*
5. *Наукова та інноваційна діяльність. - Офіційний сайт Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/*
6. *Сегеда І.В. Діагностика регіонів України за рівнем науково-технологічної безпеки / І.В. Сегеда // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №3, Т.2. – С. 128 – 135.*
7. *Стан економічної безпеки України в І півріччі 2008 року Випуск 10 Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/126755/file/*
8. *Стан енергетичної безпеки України (оцінка та методологія розрахунку) Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/public/.../Pr6_25_05.ppt*

УДК 336

ПОТЕРНАК Ю.П.,

здобувач кафедри економічної безпеки

Національної академії внутрішніх справ

ЩОДО АНАЛІЗУ ФОРМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Серед науковців сучасного періоду виділяється декілька основних напрямів, що характеризують форми податкового контролю. Прихильники першого – вважають, що формами податкового контролю є окремі сторони виявлення змісту контролю залежно від часу здійснення контрольних заходів. Дана позиція набула досить широкої підтримки у наукових колах, і навіть лягла в основу класифікації форм фінансового контрою у законодавстві окремих країн. Зокрема, Бюджетний кодекс Російської Федерації закріплює такі форми державного фінансового контролю як попередній, поточний і наступний, тобто класифікує контроль саме за часом здійснення.

Інший напрям базується на розумінні форм контролю як способів вираження не окремих сторін, а сутності контролю у цілому, з урахуванням його економіко-правової природи. На відміну від попередньої позиції, друга група вчених критерій часу здійснення контрольних заходів розглядає в основі класифікації не форм контролю, а одного із численних видів контролю.

Доволі суперечливою є думка, що форми податкового контролю можна поділити на дві групи: основні і додаткові.

Основними є форми, що можуть застосовуватися самостійно, тобто незалежно від застосування інших форм податкового контролю. До них належать: проведення податкових перевірок, облік платників податків та інших елементів, пов'язаних з оподаткуванням, перевірка даних обліку та звітності, податкові пости, контрольні заходи в межах процедури визначення податкових зобов'язань платників податків за непрямими методами, видача висновків, дозволів, приписів і погодження певних дій платників податків.

Додаткові, це ті, що не мають самостійного процесуального призначення і проводяться лише в межах інших форм податкового контролю (найчастіше податкових перевірок). До них належать: одержання пояснень, обстеження приміщень, вилучення документів тощо.

Не погоджуючись із зазначеним підходом до розмежування форм контролю, ми вважаємо, що групу додаткових форм податкового контролю необхідно розглядати виключно як методи, тобто як конкретні практичні способи, прийоми перевірки законності здійснення господарських операцій, правильності їх відображення в документах, виявлення правопорушень, зловживань та злочинів. Адже за основний критерій для чіткого розмежування форм і методів податкового контролю, на наш погляд, слід прийняти наступне – методи податкового контролю не мають самостійного значення і не можуть використовуватися відокремлено від будь-якої конкретної форми податкового контролю.

Ми дотримуємося другої точки зору, оскільки вона, на нашу думку, найбільш повно враховує загальнонаукове розуміння форми контролю як «способу організації і вираження певним чином впорядкованої сукупності контрольних процедур» та відображає його сутність. Якщо розглядати податковий контроль як цілеспрямовану діяльність уповноважених органів, то формою (зовнішнім проявом змісту) контролю будуть виступати конкретні способи організації та здійснення контрольних процедур. Іншими словами, форму податкового контролю можна визначити як спосіб організації, здійснення та формального закріплення результатів контролюючих заходів, що представляють єдину сукупність дій уповноважених органів з виконання конкретного завдання податкового контролю.

Зосередимо увагу на наступних формах податкового контролю.

Податкові перевірки. Податкові перевірки є найважливішим елементом системи податкового контролю. І саме тому серед інших форм податкового контролю вони займають перше місце. Податкові перевірки слід відрізняти від інших перевірок, що проводяться податковими органами при здійсненні функцій, які покладені на них законодавством.

Облік платників податків та інших елементів, пов'язаних з оподаткуванням. Однією із функцій податкових органів, є облік платників податків, що здійснюється практично на усіх рівнях цієї системи. Дана функція виражається при формуванні та веденні Державного реєстру фізичних осіб-платників податків та інших обов'язкових платежів, Єдиного банку даних про платників податків (юридичних осіб) та здійсненні у зв'язку з цим цілого ряду контрольних процедур.

Перевірка даних обліку та звітності. Однією із функцій державних податкових органів є контроль своєчасності подання платниками податків бухгалтерських звітів і балансів, податкових декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням податків, інших платежів, а також перевірка достовірності цих документів щодо правильності визначення об'єктів оподаткування і обчислення податків.

Контрольні заходи в межах процедури визначення податкових зобов'язань платників податків за непрямими методами. Зазначений комплекс контрольних заходів є специфічною формою податкового контролю, через яку реалізують завдання податкових органів з перевірки правильності обчислення, повноти та своєчасності сплати до бюджетів платежів, що спрямована на встановлення реального розміру об'єкта оподаткування.

Податкові пости. Ця форма податкового контролю запроваджується лише щодо окремих категорій платників податків. Сутність податкових постів полягає у тому, що запроваджується принцип, подібний до того, що застосовується у митній сфері, коли на території підприємства діє режим митного складу, і підакцизний товар може бути випущений за межі приміщення підприємства-виробника лише у випадку сплати акцизу, або коли є повна вірогідність того, що його буде сплачено. Метою податкових постів є підвищення ефективності роботи із запобігання та боротьби з незаконним виробництвом і обігом спирту та продукції з вмістом спирту, посилення контролю за повнотою та своєчасністю надходжень до бюджету акцизного податку.

Видача висновків, дозволів, приписів і погодження певних дій платників податків. В окремих випадках підставою для здійснення визначених дій є попереднє отримання платниками податків згоди органів ДПС на їх здійснення. Така форма участі податкових органів у вирішенні окремих питань, пов'язаних з оподаткуванням, гарантує більш якісне виконання платниками покладених на них податкових обов'язків.

Наведений нами перелік форм податкового контролю, безперечно, не може бути вичерпним. Динамічний розвиток податкової практики, вдосконалення податкового контролю сприяє розробці та закріпленню нових форм контролю. Яскравим підтвердженням цього процесу слугує, наприклад, виникнення таких нових форм, як податкові пости, контроль за витратами платників у межах процедур застосування непрямих методів визначення податкових зобов'язань.

УДК 330.1

РАТУШНЯК С.М.,
здобувач кафедри економічної безпеки
Національної академії внутрішніх справ

ЩОДО СИСТЕМНОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасний стан економіки свідчить про те, що вже давно назріла необхідність переосмислення пріоритетів у забезпеченні економічної безпеки держави. Як доводять результати багатьох досліджень, для нинішньої еліти активна участь у тіньових відносинах, корупція – це обов'язкова умова участі в сучасному соціально-економічному житті. Що стосується інститутів громадянського суспільства, а також інститутів розвитку, то вони представлені поки дуже слабо. Тому реорганізація пріоритетів економічної безпеки, інституційна модернізація можуть бути відкладені в дуже довгий ящик, чого не слід допускати. Якщо уряду вдасться поєднати захист національних інтересів з курсом на декорумпованість, то це буде великим кроком вперед на шляху до інституційної модернізації системи економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки передбачає глибоке і всебічне дослідження процесів, що протікають в суспільстві і державі, тенденцій їх розвитку, ролі об'єктивних і суб'єктивних факторів, встановлення внутрішніх зв'язків між ними, тобто вимагає системного підходу. Системний підхід концентрує увагу на основних структурних компонентах, серед яких можна виділити наступні:

- цілі системи як відображення об'єктивної потреби особи, суспільства і держави у надійному захисті їх інтересів всередині країни та за її межами;
- інтереси особи, суспільства та держави як усвідомлені потреби у безпечному існуванні та прогресивному розвитку;
- цінності особи, суспільства та держави як сукупність матеріальних і духовних цінностей країни зі своїми світоглядними, культурологічними, соціально-географічними та демографічними ознаками;
- сили та засоби забезпечення економічної безпеки, які створюються відповідно до законодавства України;
- органи, що відповідають цілям системи та володіють необхідною інформацією, засобами та силами для здійснення впливу на стан системи з метою приведення її у стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави;
- суб'єкти, які відчувають потребу у забезпеченні економічної безпеки (особа, суспільство, держава);
- об'єкти економічної безпеки (економіка держави в цілому та окремих регіонів, ресурси, види діяльності);
- ресурси забезпечення економічної безпеки [1].

Розглядаючи деякі системні властивості економіки, стан яких є вирішальним у забезпеченні економічної безпеки, в якості ключового системного елемента можна виділити рівень матеріально-виробничих зв'язків країни, підприємств, наукових та фінансових установ з іншими підприємствами

та установами, тотожної спеціалізації, що дозволяє досягти поставленої мети – розвитку країни не завдаючи шкоди власним інтересам та цінностям. При цьому економіка розглядається як система, до якої включено як власне виробництво, так й інші підсистеми: наукові та фінансові установи, які взаємодіють з виробничою підсистемою.

Головна роль у всій економічній системі належить виробничій підсистемі, а інші системи виконують забезпечувальну роль. Проте, з точки зору забезпечення економічної безпеки, навіть, умовно кажучи, блискучий, на якийсь момент часу, стан виробничої підсистеми може бути зруйнований у дуже короткий проміжок часу, наприклад, через кредитно-фінансову підсистему, якщо остання не буде виконувати забезпечувальну роль, а функціонувати самостійно лише з метою нагромадження капіталу у банківських структурах, й джерелом якого слугуватиме та сама виробнича підсистема. Її може зруйнувати непродумана податкова або митна політика, втрата контролю за сировинними ресурсами країни тощо. Це відбувається у тих випадках, коли мета системи перестає бути спільною для всіх підсистем, які її утворюють, й у кожної виникає самостійна. Забезпечення економічної безпеки ми розглядаємо як відкриту динамічну систему у сукупності її найважливіших внутрішніх та зовнішніх зв'язків з метою знаходження шляхів оптимізації цієї системи. У свою чергу економічна безпека є системою, яку ми розуміємо як сукупність контрактних відносин, агенти яких мають спільні економічні інтереси. Крім того у ній діють стимули, потрібні для забезпечення потреби у суспільних благах, якими є економічна безпека.

Зважаючи на те, що економічну безпеку ми розглядаємо як певну систему, сформулюємо її ієрархічні рівні: індивідуальний (домогосподарства); локальний (вільна економічна зона); регіональний (області); національний (Україна), наднаціональний (світове господарство), які розрізняються за змістом екзогенних та ендогенних загроз, а також їх індикаторів. Загалом систему економічної безпеки можна представити інституційною матрицею: сукупністю контрактних відносин, суб'єктами яких виступають домогосподарства, підприємницькі організації, держава, наддержавні утворення; формами і методами інституційного проектування; системою індикаторів зовнішніх і внутрішніх ризиків (загроз), а також механізмом їх моніторингу.

Інституційна матриця являє собою сукупність формальних правил (закони, підзаконні акти, судові прецеденти, еволюційно-стабільні стратегії); неформальних обмежень, що утворюються у вигляді спонтанного побічного результату взаємодії економічних агентів (традиції, звичаї ділового обороту); санкцій: формальні (дисциплінарна, цивільно-правова, адміністративна та кримінальна форми відповідальності) і неформальні, що забезпечують їх виконання. Зазначені обмеження встановлюються і свідомо підтримуються державою з урахуванням індивідуальних, групових і суспільних інтересів, що забезпечує економію трансакційних витрат, створює умови для подолання асиметричності інформації, формує умови для укладання та реалізації контрактів щодо стандартних, малоспеціалізованих і ідіосинкратичних активів

економічних агентів, що використовуються у процесі відтворення економічної безпеки як сукупності чистих та змішаних суспільних благ.

УДК 330.101

***СВЕРДАН М.М.**, к.е.н., доцент*
Університет економіки та права «КРОК»

ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасна економічна наука стикається з багатьма проблемами. Особливо сьогодні від їх вирішення залежить перспективність подальшого соціально-економічного розвитку суспільства. Значна частина різноманітних факторів безпосередньо чи опосередковано справляє вплив на динаміку суспільної еволюції, відображаючи певний соціально-економічний ефект, при цьому, як позитивного, так і негативного характеру.

Економічна наука дослідила практично всі сфери, однак, залишається ще чимало недослідженого та невирішеного. Досить складно відшукати інший аналогічний приклад, коли масштаби економічного явища та ступінь його вивчення були б настільки непорівнянні. Це питання тіньової економіки, яка охоплює і пронизує фактично всі сфери життєдіяльності суспільства. Тіньова економіка виступає доволі важким для дослідження предметом; це феномен, який відносно легко визначити, але практично неможливо точно виміряти.

Тіньова економіка має багато різних визначень та формулювань. В будь-якому випадку, вона завжди має місце в суспільстві, незалежно від загального обсягу чинників, що на нього впливають. Тобто, тіньова економіка постійно і в унісон супроводжує економічний розвиток суспільства. Як відмічається в праці З.С. Варналія, “еволюція неформальної економічної діяльності відображає загальні закономірності історичної еволюції соціально-економічних систем” [2]. Таким чином, уникнути чи обмежитись від явища тіньової економіки фактично неможливо; більш доцільним є, скоріше, питання, як може існувати суспільство в умовах тіньової економіки.

Тіньова економіка представляє інтерес, насамперед, з точки зору всього впливу на протікання більшості звичайних, нормальних економічних явищ та процесів: формування й розподіл доходів, торгівля, інвестування та економічне зростання в цілому. Зазначений вплив тіньових відносин може бути настільки вагомим, що цілком може становити потенційну загрозу для економічної безпеки та суверенітету держави загалом.

Масштаби і особливості тіньової економіки в різних країнах та регіонах світу тісно пов’язані з національними господарськими моделями і ступенем зрілості ринкових відносин. Так, у розвинутих країнах тіньова економіка становить, за різними оцінками, 12-16% ВВП, у країнах, що розвиваються – 40-50% ВВП, у країнах з перехідною економікою – 23-25% ВВП. Таким чином, у найбільш розвинених країнах питома вага тіньового сектора в національній економіці значно менше, ніж в інших групах країн. Однак, розвинені країни

також неоднорідні, і серед них зустрічаються країни з досить високими показниками тіньової активності. Найбільш низькі відносні показники частки тіньового сектору (на рівні 8-10% ВВП) мають Австрія, США, Швейцарія та Японія, найбільшу питому вагу – в Греції, Італії, Іспанії, Португалії, Бельгії (20-28% ВВП). Мотивація тіньової активності в розвинених країнах пояснюється, головним чином, надмірним податкове навантаженням на підприємства та надмірним рівнем регулювання господарських відносин. Очевидним є той факт, що в країнах, де менші податки, тим більш незначним є й тіньовий сектор. У ряді країн (зокрема, США) тіньова економіка багато в чому пов'язана з інтенсивними потоками іммігрантів здебільшого з країн периферійної частини світового господарства.

Традиційно, до числа основних чинників поширення тіньової економіки відносять такі: (1) надмірний рівень податкового навантаження; (2) надмірна регламентація економічної діяльності; (3) значні масштаби державного сектора в економіці; (4) транснаціоналізація і глобалізація економіки (цей фактор є відносно новим, проте саме він особливо помітний в країнах з ліберальною чи слабоконтрольованою фінансовою системою, активно залучених в динамічну систему міжнародних економічних відносин).

Також, в рамках фактично будь-якої національної економіки її тіньовий сектор виникає як наслідок таких чинників: (1) економічна нестабільність, фінансові кризи (наявність тіньової економіки – прямий наслідок економічного розвитку країни; при жалюгідному стані економіки, відсутності "правильного" законодавства підприємець спрямовує свої зусилля туди, де закони стабільні, загальновідомі і де його діяльність ніким не обмежена, тобто – в тінь); (2) недосконалість адміністративно-організаційного та правового регулювання (прогалини в законодавстві дають можливість комфортно працювати в тіні, а також не дозволяють органам державної влади контролювати ситуацію); (3) незахищеність прав власності (також як результат правових недоліків: якщо у підприємця немає чіткої впевненості в стабільності свого становища, то наявні можливості він буде використовувати по максимуму; тобто, коли не сплачувати податки, тоді можна зберегти свій стан); (4) несприятливий соціальний фонд (низький рівень заробітної плати, безробіття тощо також створюють поживне середовище для розвитку тіньової економіки; та частина населення, у якої майже відсутні засоби для існування, готові робити чимало недоброякісних речей, а самі "тіньовими" цим і користуються).

В цілому, тіньова економіка зосереджена здебільшого на питаннях суто фінансового характеру та стосується збереження доходів (примноження багатства) без їх офіційного позиціювання. Це має відношення як до джерел походження доходів, так і до альтернативних напрямів їх витрачання. Найбільш важливим є процес одержання доходів з одночасним використанням різних шляхів їх приховування. У цьому контексті значну роль відіграє ухилення та уникнення від оподаткування. Податкова проблема виділяється не випадково, оскільки вона є досить вагомою частиною тіньової економіки.

У сформованих умовах загального високого рівня оподаткування та його явно нерівномірного розподілу для значної частини підприємців, залишаються

три типи поведінки: (1) припинення діяльності, згортання виробництва, вивезення капіталу за кордон; (2) намагання отримати певні податкові пільги (при цьому, за право одержання прямих податкових пільг чиновникам відповідних рівнів необхідно платити, що є підставою для корупції); (3) ухилення від сплати податків, використання готівкових розрахунків, відхід в тінь (в цьому випадку створюється міцне підґрунтя як для криміналізації економічних відносин, так і масових зловживань державних чиновників).

В усіх країнах ринкової економіки був, є і завжди буде існувати її тіньовий сектор. Масштаби тіньової економіки можуть різнитися, але щоб її зовсім не було – такого не буває. Доки держава буде стягувати податки, до тих пір буде існувати бажання у платників ухилення від їх сплати. При цьому, це бажання буде тим більшим, чим більшим є податковий тягар.

Рівень податкового навантаження визнається одним із найбільш впливових чинників, що стимулюють ріст тіньової економіки та активізацію нелегальної економічної діяльності. Він надає дію в країнах з будь-яким типом ринкової економіки, але зі своєю специфікою. Наприклад, в США особливий вплив справляють високі ставки прибуткового податку. В країнах, що здійснюють політику протекціонізму, особливий вплив роблять високі ставки експортного та імпортного мита.

Чим більш ринково розвинута економіка, тим вищий рівень як доходів, так і податків – тим більшим є тіньовий сектор. У Греції, Італії, Бельгії та Швеції найвищі податки в Європі (понад 70%). В цих же країнах найбільш розвинений тіньовий сектор. Водночас, розвинені країни з найменшим рівнем податкового тягаря, зокрема – США і Швейцарія, мають відносно невеликий тіньовий сектор. За оцінкою Ф. Шнайдера, саме через податки близько 55% підприємств переходять у тіньовий сектор [5]. При цьому, у Європі податкове навантаження постійно зростає; особливо це стосується відрахувань із заробітної плати.

Деформація податкової політики та рівень податкового навантаження є потужним чинником зростання тіньової економіки, що проявляється, зокрема, в наступному. Структура податкових вилучень не відповідає структурі доходів економічних агентів, податкове навантаження розподілено нерівномірно. Так, різні галузі економіки виробляють також й різний обсяг, а сплачувати податки можуть непропорційно виробітку ВВП. Натомість, внесок банківського і торгового секторів також неадекватний їх реальним фінансовим можливостям (зокрема, торгівля, яка дає досить вагомий відсоток ВВП і, водночас, вносить до бюджету вкрай незначну частину податків). Отже, податкова система перешкоджає економічному зростанню, спонукає економічних агентів вибирати екстремальні, в тому числі й протиправні та відверто кримінальні способи поліпшення свого фінансового становища. Створюються істотні стимули для перерозподілу ресурсів у спекулятивний сектор, за своїм характером менш контрольований і більш криміногенний. Це не в останню чергу обумовлене слабкістю державних інститутів і відносною легкістю контролю реального сектору порівняно з фінансово-посередницьким.

Надмірний рівень податкового навантаження – природний результат діяльності держави, нездатного забезпечити реальний збір податків, що тягне за

собою намір компенсувати скорочення податкової бази через збільшення ставок оподаткування. Скорочення податкових платежів викликає зростання податкового навантаження, що, у свою чергу, викликає зростання податкових правопорушень. Це знову скорочує податкові платежі та збільшує податкове навантаження на законослухняних платників податків, чисельність яких, навпаки, зменшується. Цей процес відновлюється на новому рівні. У результаті зниження податкових доходів поєднується із зростанням податкового тягаря, що позбавляє підприємця стимулів до ефективної діяльності. Таким чином, законослухняний платник податків повинен віддати у вигляді податків більше половини, а то й до 90% доходу (прибутку).

Деформуючий вплив податкової політики проявляється і в її репресивному спрямуванні, надмірній жорсткості штрафних санкцій. Підприємці реагують на ситуацію масовим ухиленням від сплати податків. Уникнути значних платежів державі досить просто. Навіть відносно невисока частина неврахованого готівкового обороту дозволяє підприємству практично повністю уникнути від сплати податку на прибуток, податку на додану вартість та відрахувань на соціальне страхування. Ризик, при цьому, мінімальний. Натомість, результат також є закономірним – частка підприємств, що приховує доходи (прибутки) від оподаткування суттєво зростає.

Тіньова економіка може мати стабілізуючий і дестабілізуючий вплив. Існує декілька напрямів стабілізуючого впливу тіньової економіки на суспільство та економіку: (1) з позиції господарюючих суб'єктів, вона здатна забезпечити більш ефективні форми економічної діяльності (тіньова економія на податкових вилученнях дозволяє підприємству збільшити чистий прибуток і дає йому істотні конкурентні переваги порівняно з тими, хто працює повністю легально); (2) сприяння формуванню нових ринкових ніш, тобто, створення умов для виживання населення в період спаду офіційної економіки і падіння рівня життя (в якості джерела нових робочих місць і доходу тіньова економіка виконує роль соціального стабілізатора, згладжуючи надмірну нерівність доходів і рівня життя, зменшуючи соціальне напруження в суспільстві); (3) формує фінансову основу для недержавної соціальної діяльності.

Тіньова економіка є вагомим чинником дестабілізації суспільства. Головні напрями цього впливу полягають у наступному: (1) витіснення офіційних механізмів оподаткування і, відповідно, пропорційне зниження обсягів зібраних податків (саме це є однією з головних причин кризи державних фінансів як наслідок неспроможності офіційних легальних механізмів оподаткування, що проявляється не в змозі забезпечити фіскальні потреби держави; в ситуації досить значного скорочення легального сектора та росту тіньового виробництва рано чи пізно обов'язково з'являється неспроможність – "банкрутство" – держави, тобто таке зниження обсягу зібраних податків, що є меншим їх мінімального обсягу, необхідного для виконання державою своїх економічних, соціальних та інших функцій); (2) тіньова діяльність справляє дезорганізуючий вплив на виробничий процес в межах легальної економіки, погіршує становище та перешкоджає створенню нормально працюючих, економічно здорових

підприємств; (3) провокує суттєве поширення криміногенної ситуації у сфері підприємництва.

Значну роль відіграє в ухиленні від оподаткування міжнародна система бізнесу. Фінансова сфера світової економіки, що відноситься до сфери послуг, як показала сучасна економічна криза, є основним полем для різного роду махінацій, значна частина яких, як можна припустити, належить до сфери тіньової економіки [3]. Частка тіньового сектора в світовому ВВП збільшується. Тіньова економіка стала однією з глобальних проблем сучасності. Глобалізація, відміна валютного контролю та інших бар'єрів для вільного пересування капіталів тощо збільшили обсяг міжнародних економічних угод, але разом з цим зріс і обсяг законного і незаконного ухилення від податків. Також тісно переплітається з податковими зловживаннями і відмиванням кримінальних доходів корупція, яка виділяється в самостійну проблему, а власне податковими зловживаннями в світлі глобалізації вважаються згубні форми міжнародної податкової конкуренції – податковий рай і преференційні податкові режими [4].

Протягом свого розвитку тіньова економіка проявила виняткову здатність до виживання та гнучкої адаптації до швидких мінливих умов ринкового господарства. Глобалізація соціально-економічних відносин, що відкрила нові можливості для поступального і прогресивного розвитку, разом з тим створила й ряд нових глобальних загроз, до яких, безумовно, слід віднести і посилення транснаціонального характеру тіньової економіки.

Таким чином, масштаб тіньового сектора економіки набув глобального характеру. В.А. Предборський з цього приводу відмічає, що світові соціально-економічні процеси на межі тисячоліть вступили у період перманентних, глибоких, болісних змін; глобальні зміни викликають цілу систему проявів нестабільності, девіації, кризових явищ, зокрема тінізації суспільних процесів, які становлять загрозу для економічної системи. У зв'язку з цим, величезного значення набуває проблема вивчення та забезпечення достатнього рівня національної безпеки, висування її (а також її складових) на позиції найбільш актуальних соціально-економічних проблем управління, через що потрібна суттєва диверсифікація пріоритетів серед проблем управління в бік проблем економічної безпеки [1]. Враховуючи комплексний вплив податкового елемента тіньової економіки в системі соціально-економічних відносин, проблема набуває не лише національного, але й світового макроекономічного характеру.

Список використаних джерел:

1. *Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.*
2. *Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.*
3. *Brookins W.D. Tax haven banks / edited by Wade D. Brookins. – New York: Nova Science Publishers, 2009. – 490 p.*
4. *Palan R. Tax havens: how globalization really works / by Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux. – Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 2010. – x, 270 p.*
5. *Schneider F. The shadow economy: an international survey / Friedrich Schneider, Dominik H. Enste. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2002. – xiii, 222 p.*

УДК 658.14:332.1(476)

***ФЕДОСЕНКО Л.В.**, к.э.н., доцент,*
***ИВАНОВА Т.И.**, ст.преподаватель,*
Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины

ФИНАНСИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В 2013 году белорусская экономика должна выполнить несколько сверхсложных задач: провести модернизацию экономики, обеспечить серьезный рост ВВП, нарастить экспорт, обеспечить декларированный рост заработной платы. Экономическая безопасность Республики Беларусь напрямую связана с модернизацией экономики. В настоящий период поиск источников финансирования данного направления – приоритетная задача Правительства.

Традиционно финансирования инвестиционных проектов осуществлялась, в основном, за счет собственных средств организаций и кредитных ресурсов, включая кредиты иностранных банков и кредиты по иностранным кредитным линиям.

В связи с рядом изменений в 2012 году, направленных на либерализацию налогового законодательства и стимулирование деловой активности, ожидается, что ключевая роль собственных средств организаций в финансировании обозначенных процессов сохранится. Это обусловлено снижением ставки налога на прибыль с 24 до 18 процентов и введением в налоговое законодательство общепринятых в мировой практике механизмов стимулирования инвестиционной деятельности:

– расширение возможностей по ускорению амортизации активов;

– возможность переноса убытков на будущую прибыль в течение десяти лет без количественных ограничений;

– освобождение от налогообложения прибыли, полученной от реализации инновационной продукции собственного производства в соответствии с перечнем, утвержденным Советом Министров Республики Беларусь;

– налогообложение прибыли от реализации высокотехнологичных товаров по ставке 10 процентов (если их доля в общем объеме реализации превысит половину, то эта прибыль полностью освобождается от налога на прибыль).

Кредитование реального сектора экономики Правительство планировало осуществлять за счет тех средств, которые население принесет в банки. Действительно, сбережения населения выступают важным источником внутренних ресурсов развития банковской системы и национальной экономики в целом, однако они пока не «делают погоды» на инвестиционном поле. Величина сбережений населения определяется двумя важнейшими факторами*:* уровнем дохода и процентной ставкой, предлагаемой банками по вкладам. Внутригодовая динамика реальных денежных доходов населения и среднемесячной заработной платы свидетельствует о существенном их снижении и ухудшении благосостояния сектора домашних хозяйств. Более того, следует ожидать, что данная тенденция сохранится и в ближайшей

перспективе. В последние годы увеличивается задолженность населения по кредитам банков. **На начало 2013 года ситуация не радует.** Проблемная задолженность населения в целом снизилась за счет уменьшения валютной составляющей (валютные кредиты физическим лицам в Беларуси не выдаются с середины 2009 года), но отмечен прирост проблемных кредитов в национальной валюте. Проблемная задолженность физических лиц в белорусских рублях за 2012 год выросла на 16,5%, до Br116,3 млрд.[1].

В условиях ограниченности внутренних возможностей будет сделан акцент на привлечение в страну прямых иностранных инвестиций. Для этого разработан проект стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 года, который рассчитан на среднесрочную перспективу и направлен на формирование благоприятного инвестиционного климата в Беларуси. Ежегодный прирост прямых иностранных инвестиций к 2015 году должен составить не менее 7-7,5 млрд.долл. США, что позволит выполнить основные параметры национальной безопасности и создать условия для долгосрочного экономического роста [2].

Однако поток иностранных инвестиций до запланированных Правительством объемов в настоящее время не дотягивает. Чистые прямые иностранные инвестиции в реальный сектор экономики Беларуси в 2012 году сократились на 75% по сравнению с уровнем 2011 года до 854 млн. долларов. Меньшим снижением – на 8% до 364 млн. долл. – обошелся банковский сектор. Общий объем прямых иностранных инвестиций на чистой основе сократился за год на 65% до 1376 млн.долл. Основные инвестиции традиционно поступают в Беларусь через Россию (доля в 2012 году – 46,7%), Великобританию (25,2%) и Кипр (6,4%) Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (39,2% от всех поступлений), транспорта (27,8%), промышленности (24,4%). В то же время за 2012 год белорусские организации (кроме банков) направили за рубеж инвестиции на сумму 6,1 млрд. долл., что на 10,9% больше, чем за 2011 год. Основные средства были вложены в субъекты хозяйствования России (35,8% от всех направленных инвестиций), Соединенного Королевства (16,5%), Украины (13,8%), Нидерландов (9,6%), Германии (8,2%), Швейцарии (4,8%) и Австрии (3,8%). Наибольшие суммы инвестиций за рубеж направили организации торговли (53% от всех направленных инвестиций), промышленности (36,1%), транспорта (9,3%) [3].

На перспективу источником роста и формирования ВВП Беларуси должен стать чистый экспорт, а структура инвестиций должна претерпеть изменения. Это возможно путем, во-первых, обеспечения структурной сбалансированности экономики, путем сокращения участия государства в перераспределении финансовых потоков, во-вторых, выхода на внутреннюю сбалансированность путем приведения в соответствие темпов роста производительности труда с темпами роста заработной платы, снижения материалоемкости и повышения энергоэффективности экономики, в-третьих, достижения внешней сбалансированности экономики на основе переориентации производства с обеспечения внутреннего спроса на экспорт.

На наш взгляд, на изменение структуры источников финансирования должны оказывать влияние ряд факторов развития экономики:

– рост производительности труда, путем сокращения издержек производства, прежде всего снижение материалоемкости продукции в промышленности, которая прогнозируется на уровне 2-3%;

– снижение налоговой нагрузки;

– усиление инвестиционного стимулирования;

– формирование благоприятного инвестиционного климата, что позволит привлечь значительный объем иностранных инвестиций в экономику;

– реформирование государственной собственности и развитие государственно-частного партнерства и др.

Устойчивый рост экономики может быть обеспечен только путем качественного роста инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики для развития инновационных экспортно-ориентированных предприятий, прежде всего малого и среднего бизнеса. Инвестиции следует вкладывать в оборудование, которое дает основной рост ВВП. При этом в условиях ограниченности внутренних возможностей и кредитных ресурсов акцент должен быть сделан на привлечение в страну прямых иностранных инвестиций (здесь могут иметь место различные схемы привлечения), а кредитные ресурсы в инвестиционной структуре должны быть значительно снижены.

Прямые иностранные инвестиции должны направляться в приоритетные секторы экономики, такие как: фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии. Необходимо привлечение прямых иностранных инвестиций и в традиционные виды экономической деятельности, с целью развития фармацевтического кластера и кластера по производству льнопродукции. При этом во главу угла должен быть положен качественный аспект привлечения иностранных инвестиций, обеспечивающих ввоз в страну новых технологий и технологических процессов, под строжайшим контролем государства. Это позволит обеспечить национальную безопасность и создать условия для долгосрочного экономического роста. Для привлечения внешних и внутренних инвестиций необходимо использовать метод государственно-частного партнерства. Он позволит восполнить дефицит государственных средств и использовать частный капитал и управленческий потенциал в процессе реализации проектов при сохранении за государством контроля и ответственности за обеспечение населения необходимыми видами услуг [4].

Малый и средний бизнес в рыночной экономике является одним из важных секторов, который определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВНП). Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70 процентов ВНП. Малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта (НП) и две трети прироста новых рабочих мест. В Германии зарегистрировано около трех миллионов компаний, 99 процентов из которых – предприятия малого и среднего бизнеса. До недавнего времени малому и среднему бизнесу в Республике Беларусь уделялось недостаточное внимание, и,

как следствие, доля данного бизнеса составляет в ВВП не более 20 процентов. Основу белорусской экономики долгие годы формировали и все еще формируют крупные промышленные предприятия, которые принадлежат государству. По прогнозам малый и средний бизнес Беларуси к 2015 году будет создавать треть ВВП [5]. Развитие малого и среднего бизнеса позволит изменить также структуру экспорта путем сокращения доли сырьевых товаров и наращивания поставок наукоемкой, инновационной продукции и сложно-технических изделий. Это, в свою очередь, должно переломить ситуацию во внешнеэкономической деятельности и выйти на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами.

Эффективная работа реального сектора экономики будет способствовать развитию финансового рынка, в том числе фондового, и появлению дополнительных источников финансирования экономики. К ним можно отнести, в частности фонды банковского управления (ФБУ). Это форма инвестирования, которая заключается в объединении банком денежных средств множества частных лиц и предприятий для профессионального управления ими с целью получения прибыли на финансовом рынке [6].

В целом следует отметить, что структурная перестройка белорусской экономики, ее выход на внутреннюю и внешнюю сбалансированность не только позволят расширить существующие источники её финансирования, но и будут способствовать появлению дополнительных, связанных с развитием финансового рынка. В этом плане поучителен опыт Японии, которая в послевоенные годы меняла структуру своей экспортной корзины каждые пять лет. Беларуси также следует подумать об аналогичной политике развития экономики.

Список использованной литературы:

1.Белорусам нечем платить за кредиты. Электронный ресурс: http://www.belaruspartisan.org/economic/227141/. Дата доступа: 3.03.2013.

2.Экономические новости // Налоги Беларуси. 2012– №2. – С.13-16.

3.Поток иностранных инвестиций в Беларусь заметно иссяк. Электронный ресурс: http://news.tut.by/economics/333001.html. Дата доступа: 2.02.2013.

4. Снопков Н. Новые вызовы – новые решения // Экономика Беларуси. 2012. – №3. – С.12-18.

5. Марченко Л.Н., Федосенко Л.В. Малый бизнес Беларуси: состояние и тенденции развития (на примере Гомельского региона) // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип.20, ч.1. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С.204-212.

6. О проведении эксперимента по созданию фондов банковского управления [Текст]: Указ Президента Республики Беларусь от 3 марта 2010 г. № 131.

УДК 330.1

ФІМЯР С.В., *к.е.н, доцент кафедри фінанси*
ЧФ ПВНЗ «Європейський університет»

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА МЕТА АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Продовольча безпека визначається як доступність достатньої кількості продовольства для підтримки активного, здорового життя всіх людей. В основі безпеки знаходиться достатність продовольства і здатність людей фізично і економічно отримати його.

Уперше світова практика і економічна наука звернулася до продовольчої проблематики з позицій світової і національної економічної безпеки в середині 70-х років XX століття, після спаду обсягів виробництва зерна у ведучих виробників зерна в країнах світу. Світова зернова криза 1972-1973 рр. сприяла тому, що проблема продовольчого забезпечення перетворилася на важливий чинник національної безпеки усіх країн. Сам термін «продовольча безпека» був введений в науковий обіг, будучи запозиченим з рекомендацій Міжнародної продовольчої і сільськогосподарської організації ООН [1, с. 39].

Рівень продовольчої безпеки визначають наступні чинники:

- вітчизняне виробництво, здатне до повноцінного насичення споживчого ринку;
- рівень розвитку вітчизняної переробної промисловості;
- імпорт продовольства;
- купівельна спроможність населення країни;
- самозабезпеченість населення, тобто рівень розвитку особистого підсобного господарства (нетоварного).
- групи населення, що живуть за межею бідності і що не мають достатнього доходу для придбання мінімального набору продуктів харчування;
- незбалансованість харчування за окремими складовими, що призводить до загрози здоров´ю нації або окремих груп населення;
- низький контроль над безпекою продуктів харчування, в силу чого продовольство стає загрозою життю та здоров´ю нації [1, с. 42].

Тобто рівень продовольчої безпеки визначає не лише стан вітчизняного аграрного сектора та рівень аграрного протекціонізму, але й загальноекономічна ситуація в країні.

Ефективна система продовольчої безпеки України повинна охоплювати такі складові:

- міцне і надійне продовольче забезпечення, що базується на національному АПК, здатному постійно забезпечувати населення продуктами харчування на відповідному рівні, адекватно реагуючи на кон'юнктуру продовольчого ринку;
- фізична і економічна доступність необхідної кількості і асортименту продовольства для різних категорій населення забезпечується їх платоспроможністю, що не ставить під загрозу задоволення інших основних потреб людини;
- система захищеності вітчизняного виробника продовольчих товарів від

імпортної залежності як в продовольстві, так і ресурсному забезпеченні.

Таким чином, продовольча безпека включає не тільки споживчий аспект (з урахуванням фізіологічних норм), але й виробничий (за рахунок розвитку власного виробництва, а вже потім - необхідного імпорту сільськогосподарської продукції й продовольства).

Кожен структурний елемент аграрної політики повинен мати одну і ту ж генеральну мету - забезпечення продовольчої безпеки країни, яка конкретизується по кожному з напрямів.

Так, для сільськогосподарської політики генеральна мета, що забезпечує продовольчу безпеку країни, - підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва; для агропромислової політики - підвищення ефективності галузей, пов´язаних із сільським господарством; для продовольчої політики - забезпечення гарантованого доступу населення до продуктів харчування; для зовнішньоекономічної політики - збільшення прибутковості від зовнішньоторговельних операцій.

Агропродовольча сфера може стати базовою передумовою для більш широкого розвитку всієї економіки та формування вищого рівня продовольчої безпеки. При цьому має враховуватися, що кожен наступний приріст агропродовольчого виробництва пов’язаний з необхідністю залучення несільськогосподарського капіталу, зокрема у вигляді ефективних засобів виробництва, професійного кадрового складу, розвинутої фінансової та матеріально-технічної інфраструктури тощо.

Список використаних джерел:

1. *Гойчук О.І. Продовольча безпека. Монографія. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.*
2. *Джослинг Т. Торговая политика развитых стран для обеспечения продовольственной безопасности. – 2010. – Вип. 4. [Електронний ресурс] // режим доступу: http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/79150/*
3. *Ильина З. М. Научные основы продовольственной безопасности / З. М. Ильина. – Минск: Мисанта, 2007. – 228 с.*
4. *Food Safety Strategic planning. Meeting. Report of a WHO Strategic Planning Meeting, 20-22 February 2010 // World Health Organization (WHO). Geneva Switzerland.*

УДК 336

***ХЛОПЕЦЬКА Я.А.**, магістрант*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ЧЕРКАЩИНИ

Черкащина — потужний інвестиційно-привабливий регіон, відкритий для взаємовигідної співпраці. Розташований у географічному центрі країни, він став важливим економічним, духовним, транспортним та туристичним центром України.

Багатогранність історико-культурної спадщини, унікальність природних ресурсів є основою для формування високого рівня культури, освіти, активного розвитку інтелектуального життя в регіоні. Сьогодні Черкащина готова стати

надійним та перспективним майданчиком для розвитку бізнесу. Висококваліфікована робоча сила, перспективна виробнича та наукова база, сприятливий клімат, розгалуджена потужна транспортна система, відносно розвинена інфраструктура заклали надійну основу для роботи сучасних підприємств машинобудування, хімічної, харчової та переробної галузей.

Наявність родючих чорноземів обумовлює розвиток сільського господарства. Сьогодні, за обсягами валової продукції аграрного комплексу, область впевнено тримає провідні позиції серед інших областей України та робить вагомий внесок у формування продовольчої безпеки держави.

Збільшення потоку інвестицій та активізація інвестиційної діяльності на сьогодні є пріоритетним напрямком діяльності обласної влади. Впроваджуються комплексні систематичні заходи для формування сприятливого інвестиційного клімату, заохочення та спрощення роботи інвесторів на території області. Черкащина має всі можливості аби долучитись до потужної роботи з іноземними інвесторами. Має чітке бачення пріоритетних напрямків та конкретних кроків для соціально-економічного і культурного розвитку краю.

Черкащина — регіон великих можливостей, який дозволяє реалізовувати проекти різноманітних напрямків виробничо-господарської діяльності.

Для забезпечення реалізації державної політики у сфері інвестиційного та інноваційного розвитку, підприємництва, зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та виставкової діяльності, європейської інтеграції, взаємодії з економічними та міжнародними організаціями на території області створено Головне управління інвестиційно-інноваційної політики, підприємництва та зовнішніх зносин. Основними завданнями і функціями якого є: реалізація державної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності, що здійснюється зокрема шляхом: регіонального прогнозування та програмування інвестиційного розвитку; розроблення та застосування процедур відбору та реєстрації інвестиційних проектів і програм; координації розроблення, реалізації та моніторингу виконання інвестиційних частин цільових програм та проектів; аналізу підсумків та системних проблем розвитку інвестиційної діяльності в області; активізації інвестиційної діяльності та інші завдання і функції.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату в області реалізуються:

1. Довгострокова програма залучення інвестицій в економіку Черкаської області у період 2011 – 2015 років. В рамках реалізації зазначеної програми передбачено конкретні заходи з надання державної підтримки інвестору, а саме: створення «Єдиного вікна» для спрощення проходження інвестором дозвільних процедур; надання інформації про об’єкти нерухомості, вільні земельні ділянки та наявні інвестиційні пропозиції на території області.

2. Проекти із розбудови інфраструктури, які передбачають: капітальний ремонт доріг; відновлення роботи Черкаського аеропорту та набуття ним статусу міжнародного; відновлення пасажирських перевезень по річці Дніпро,

що створить додаткові можливості для реалізації туристичного потенціалу Черкаського краю.

3. Державна програма з реконструкції історико-культурних пам'яток області: завершено реконструкцію музею ім. Т.Г. Шевченка в м. Канів; включення історико-культурних об'єктів області у видання Туристичної карти України та прийняття Закону України, що гарантує податкові пільги для збудованих та зданих в експлуатацію до 1 вересня 2012 року 3-5 зіркових готелів, нададуть додаткові економічні переваги розміщенню інвестицій в туристичній галузі області;

Залучення іноземних інвестицій є одним із пріоритетних напрямів роботи Черкаської обласної державної адміністрації.

Таблиця 1

Динаміка іноземних інвестицій в економіку Черкаської області

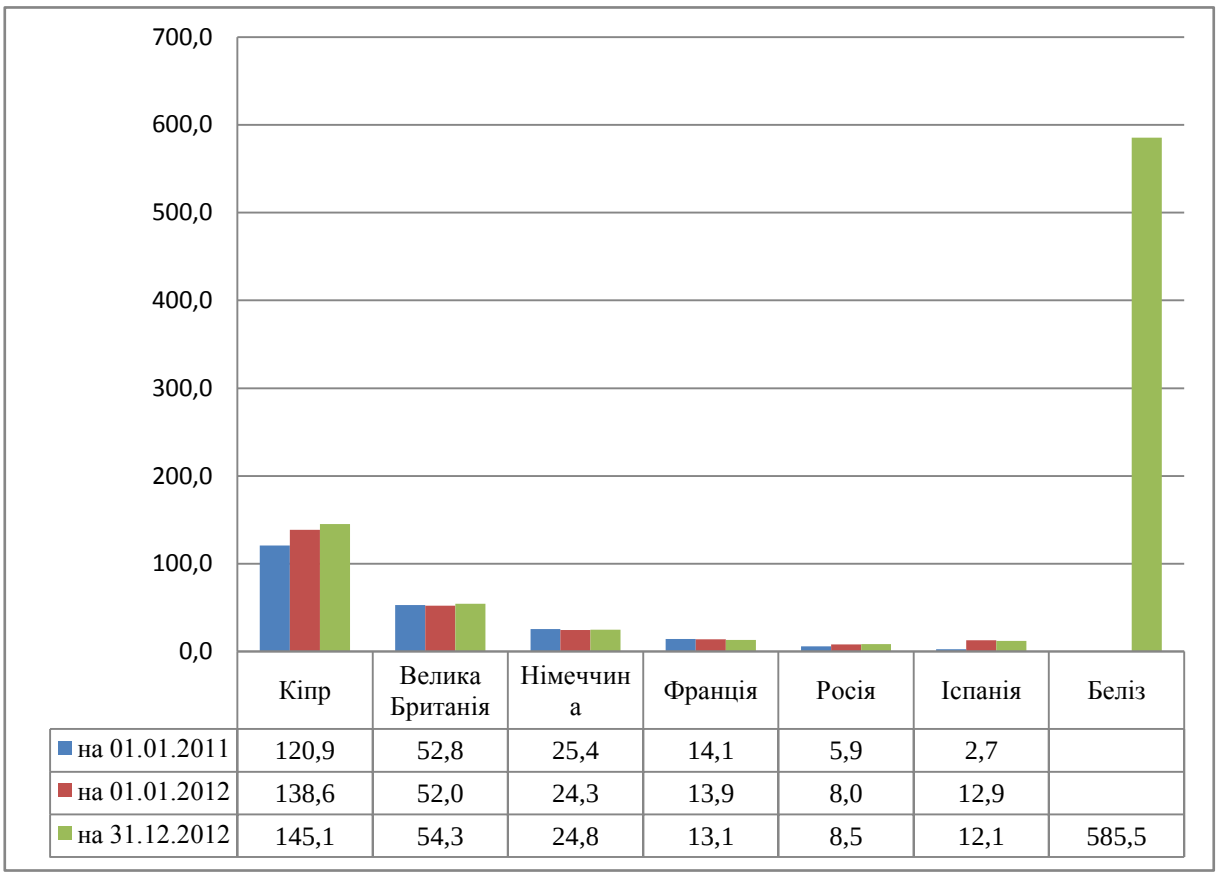
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	31.12.2012	31.12.2012/ 01.01.2012,%
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	222,5	289,3	285,9	884,1	+209 %
Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу населення, дол. США	171,6	223,0	223,8	696,4	+210%

На кінець 2012 року сукупний капітал іноземних інвесторів в Черкаській області у вигляді прямих іноземних інвестицій (у перерахунку на долари США) становив 884,1млн. дол. США.

У 2012р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 596,1 млн.дол. США прямих інвестицій. У цілому збільшення іноземного акціонерного капіталу в економіці області, з урахуванням вилучення, переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за 9 місяців 2012 року склало – 598,2 млн.дол.США. Обсяг унесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2012р. склав 884,1 млн.дол. США, що у 3,1 раза більше обсягу інвестицій на початок 2012р., та в розрахунку на одну особу становив 696,4 дол.

Прямі інвестиції надійшли від нерезидентів із 42 країн світу. До основних країн-інвесторів (зображені на рис.1), на які припадає 95,4% загального обсягу іноземного капіталу, належать: Беліз – 585,5 млн.дол., Кіпр – 145,1 млн.дол., Велика Британія – 54,3 млн.дол., Німеччина – 24,8 млн.дол., Франція – 13,1 млн.дол., Іспанія – 12,1 млн.дол., Російська Федерація – 8,5 млн.дол.

Найбільші обсяги прямих інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 763,8 млн.дол. (86,4% загального обсягу), у т.ч. переробної – 754,8 млн.дол.



	Кіпр	Велика Британія	Німеччина	Франція	Росія	Іспанія	Беліз
на 01.01.2011	120,9	52,8	25,4	14,1	5,9	2,7	
на 01.01.2012	138,6	52,0	24,3	13,9	8,0	12,9	
на 31.12.2012	145,1	54,3	24,8	13,1	8,5	12,1	585,5

Рис. 1. Основні країни інвестори в економіку Черкаської області, млн. дол. США

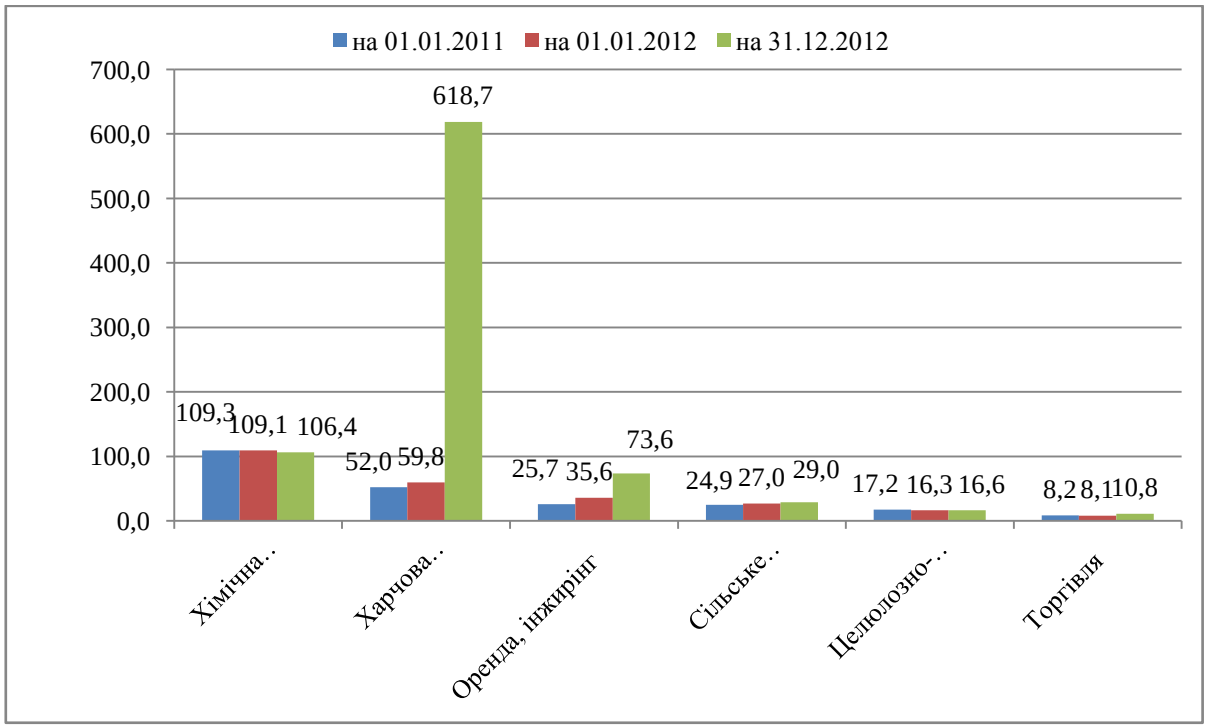


Рис. 2. Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій в економіку Черкаської області млн. дол. США

Серед галузей переробної промисловості (зображені на рис.2) суттєві обсяги іноземного акціонерного капіталу спрямовано у виробництво харчових продуктів, напоїв – 618,7 млн.дол., хімічну промисловість – 106,4 млн.дол., целюлозно-паперове виробництво – 16,6 млн.дол. У підприємства та організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям залучено 73,6 млн.дол. (8,3% загального обсягу) прямих інвестицій, у сільськогосподарські підприємства – 29 млн.дол. (3,3%), у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – 10,8 млн.дол. (1,2%), у підприємства транспорту та зв'язку – 5 млн.дол. (0,6%).

Заборгованість підприємств області за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (боргові інструменти) перед прямими іноземними інвесторами на 31 грудня 2012р. становила 67,4 млн.дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) на 31 грудня 2012р. склав 951,5 млн.дол.

Список використаних джерел:

1. *Головне управління статистики у Черкаській області - [Електронний ресурс] - Режим доступу { http://www.ck.ukrstat.gov.ua/};*
2. *Черкаська обласна державна адміністрація - [Офіційний портал] - Режим доступу {http://www.oda.ck.ua/};*
3. *Головне управління інвестиційно-інноваційної політики, підприємництва та зовнішніх зносин - [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.invest-oda.ck.ua*

УДК 332

***ЦИМБАЛЕНКО Н.В.**, ст. викладач*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується посиленням дії факторів, що становлять загрозу економічній безпеці нашої держави. Зокрема, спостерігається занепад промислового виробництва, постійне погіршення екологічної ситуації, соціальна нерівність, бідність значної частини населення. Необхідність розв'язання цих та низки інших проблем обумовлює необхідність управління соціально-економічною системою на засадах якісно нової концепції, яка дозволила б об'єднати найбільш важливі сфери діяльності з метою не лише їх розвитку, але й збереження в майбутньому, – концепції сталого розвитку. Дана концепція стала альтернативою парадигмі економічного зростання, що ігнорує екологічну небезпеку, залишає поза увагою соціальні проблеми.

В Україні проблеми, що загрожують економічній безпеці (рис. 1), особливо загострились у 2008-2011 роках. Це зумовлено низкою об'єктивних причин, серед яких: недостатнє фінансування економічної та соціальної сфер; наслідки світової фінансово-економічної кризи, зокрема такі як: інфляція, зниження

попиту і обсягів виробництва, підвищення рівня безробіття, зниження загального рівня життя.



Рис. 1. Фактори, що становлять загрозу економічній безпеці України

В Україні усвідомлення значення концепції сталого розвитку і доцільності використання його індикаторів для оцінки ефективності суспільного прогресу та рівня економічної безпеки почало формуватися на початку 90-х років XX століття. Ця ідея знайшла втілення в наукових працях відомих вітчизняних науковців, таких як Н. Борецька, Е. Лібанова, В. Скуратівський, О. Палій та ін., які стверджують, що саме людина та її розвиток мають стати метою економічного розвитку. Останній повинен передбачати активні методи сприяння розвитку і створення умов для ефективної діяльності кожної людини на основі забезпечення економічної безпеки держави в цілому.

Згідно концепції сталого розвитку його основною метою стає зростання добробуту людини, яка має право на здорове і повноцінне життя в гармонії з природою, що вимагає зміни стереотипів цінностей, гуманізації суспільства, активізації соціальної політики і підвищення соціальних гарантій. Актуальність забезпечення сталого розвитку відзначається у національній доповіді „Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна - 2010" [1].

Основною метою держави на сучасному етапі має бути забезпечення економічної безпеки та динамічного соціально-економічного розвитку країни за умови збереження якості навколишнього середовища і раціонального використання природно-ресурсного потенціалу. Задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь потребує побудови високоефективної економічної системи, орієнтованої на забезпечення екологічної сталості, підвищення продуктивності

праці, сприяння науково-технічному прогресу, що матиме соціальну спрямованість [1].

Визнаючи величезне значення концепції сталого розвитку при забезпеченні економічної безпеки України, важливо враховувати, що даний процес супроводжується наявністю певних протиріч. Глобалізація, з одного боку, забезпечує країнам величезні можливості розвитку, а з іншого – несе великі загрози. За ситуації, коли позитивні і негативні наслідки глобалізації багато в чому залежать від політики міжнародних фінансових і торгівельних інституцій, які діють в умовах ринкової економіки а, отже, керуються, перш за все, власними інтересами, умови для сталого розвитку виявляються надзвичайно несприятливими. Підтвердженням цього є негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи.

Сучасні системи світового розподілу праці, світової торгівлі і кредитування міжнародними фінансовими установами побудовані так, що країни, які розвиваються, практично не мають можливості поліпшити своє становище в результаті чесної конкурентної боротьби [2, с. 598-602].

Піклуючись про сприятливі умови забезпечення економічної безпеки держави на міжнародній арені, перш за все, необхідно здолати конфронтаційні тенденції, які стали супутниками глобалізації. Головна серед них – нерівноправ'я у взаєминах між суб'єктами світового господарства і, перш за все, між розвиненими країнами і країнами, які розвиваються.

Результатом узагальнення наукових підходів до визначення напрямків дій щодо оптимізації зв’язку між економічним та соціальним зростанням у практичній політиці стало визначення основних з них:

- збільшення інвестицій в промисловість, освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, що сприятиме реалізації здібностей людини при участі у виробництві та розподілі матеріальних і духовних благ;
- забезпечення більш рівномірного розподілу освітніх та медичних послуг;
- формування системи розподілу доходів і національного багатства таким чином, щоб забезпечити розвиток широких верств населення і протидіяти концентрації ресурсів у нечисленних груп;
- забезпечення збалансованості соціальних витрат та зміцнення економічної бази розвитку промисловості;
- розширення можливостей людей здійснювати свій вибір у політичній, соціальній та економічній сферах;
- забезпечення гендерної рівності та боротьби з бідністю.

Аналіз державних програм соціального та економічного розвитку України [3, 4] дозволив серед аспектів сталого розвитку виокремити такі, яким в нашій державі приділяється належна увага, а саме: рівень доходів населення; рівень освіти і медичного забезпечення. Не одержали висвітлення аспекти гендерної нерівності та багатомірної бідності.

Вивчення державних програм розвитку та сучасного стану соціально-економічної системи дозволяє зробити висновок про те, що забезпечення економічної безпеки України повинно відбуватись з урахуванням реалій трансформаційного процесу й особливостей ринкової економіки; принципів

концепції сталого розвитку, його цілей і критеріїв оцінки; можливостей та загроз, які супроводжують глобалізаційні процеси.

У процесі подальшого удосконалення соціально-економічної політики України в контексті сталого розвитку особливої уваги потребує забезпечення більш рівномірного розподілу доходів, освітніх та медичних послуг між громадянами України; боротьба з бідністю та гендерною нерівністю. Це забезпечить соціальну спрямованість розвитку і підвищить рівень економічної безпеки нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Цілі Розвитку Тисячоліття: Україна – 2010. Національна доповідь [Електронний ресурс]. – К., 2010. – 110 с. – Режим доступу : http://www.undp.org.ua.

2. Глобалистика : [Энциклопедия] / гл. ред.-сост. : И. И. Мазур, А. Н. Чумаков. - М. : Радуга, Центр науч. и приклад.программ „Диалог”, 2003. – 1328 с.

3. Закон України „Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік” / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Відомості Верховної Ради України, 2010. – № 33. – 470 с.

4. Постанова Кабінету міністрів України „Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003 - 2011 роки”: від 28 липня 2003 р. № 1174 із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2004 року № 162: [електронний ресурс]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-п

УДК 336

ШАБАТІН О.О., *магістрант,*
МІГУС І.П.*, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

Жодна країна не може вважатися незалежною, якщо у неї існує лише одне джерело енергопостачання. Виникає енергетична залежність, яка швидко може перерости у залежність політичну, а у крайніх випадках може призвести і до фактичної втрати незалежності. 24 серпня 1991 року відбулася по-справжньому радісна для кожного українця подія – позачерговою сесією Верховної Ради УРСР прийнято Акт проголошення незалежності України – документ, який поклав кінець юридичному існуванню Української Радянської Соціалістичної Республіки і створив нову самостійну державу – Україну! Проте здобувши незалежність політичну, в Україні, нажаль, не вжили серйозних заходів для здобуття незалежності енергетичної.

Україна має галузі з видобутку і виробництва практично усіх видів енергоресурсів – вугілля, природного газу, нафти і нафтопродуктів, електричної і теплової енергії. В Україні є великі поклади уранових руд. Величезні запаси бурого вугілля висувають нас на серйозні світові позиції і з цього виду корисних копалин. В Україні є горючі сланці, торф, який у радянські часи видобувався у промислових масштабах. Ми володіємо могутньою газотранспортною системою. Не слід забувати також про розвинену нафтопровідну систему та потужну мережу нафтопереробних заводів.

Територіальне розташування, природні ресурси і спадок потужностей енергетичної системи, який залишився від Радянського Союзу, роблять Україну економічно привабливим міжнародним партнером. Однак не всі ці партнерства однаково вигідні для самої України.

Україна є одним з найбільших споживачів енергоресурсів Російської Федерації. Крім того, наша держава є однією з найбільших держав-транзитерів російських енергоносіїв. Тому Росія намагається бути одним з ключових гравців на енергетичному ринку України.

Не викликає сумніву той факт, що головним завданням зовнішньої політики будь-якої сучасної країни є забезпечення її внутрішніх потреб та інтересів. Усі енергетичні стратегії Російської Федерації відверто свідчать про курс на активну присутність на українському енергетичному ринку. Скільки було урядів, стільки було запевнень і обіцянок та умови постачання російського газу щораз ставали все менш вигідними українській стороні. І, нарешті, останній газовий договір – "найбільш вигідний" договір газопостачання за весь час ділових стосунків наших країн. Складається таке враження, що російський "Газпром" навіть не очікував такого вигідного для себе договору. Не можна скидати з рахунків політичної складової у газових спрямуваннях Росії, намагання чинити тиск на Україну, та все ж таки із сумом у душі вимушені визнати, що саме наш тодішній уряд не відстояв національні інтереси України. Знову ж таки впевнюємося, що будь-що можна показати як величезну перемогу та суті справи ця показуха не змінила, як не змінила і величезних втрат Бюджету України. Результати цього відчувають на собі пересічні українці кожного місяця недоотримуючи заробітних плат і пенсій, забезпечуючи національні інтереси іншої держави. Нам немає чого ображатися на Росію, вона забезпечувала свої власні національні інтереси, бо там було кому ці інтереси захищати.

Сучасний стан паливно-енергетичного комплексу України свідчить про жорстку необхідність максимізації зусиль керівництва держави, направлених на:

- диверсифікацію поставок усіх видів енергетичних ресурсів;
- скорочення енергоємності ВВП до рівня провідних країн Європи шляхом впровадження заходів з ефективного виробництва, транспортування і споживання енергоносіїв;
- нарощування економічно доцільного рівня власного видобутку та виробництва енергетичних ресурсів;
- модернізація та забезпечення задовільного технологічного стану підприємств ПЕК;
- наявність та підтримка необхідного рівня стратегічного резерву енергетичних ресурсів;
- створення наукового, науково-технічного та кадрового забезпечення галузей ПЕК;
- розширення міжнародного співробітництва у енергетичній сфері та пошук нових стратегічних партнерів.

У своїй енергетичній політиці Україна має послідовно відстоювати свої національні інтереси, намагаючись уникати ускладнень у відносинах з конкуруючими між собою основними центрами сили і прагнути до максимально можливого рівня співпраці з ними. Підтримуючи збалансовані відносини з усіма основними гравцями на енергетичному ринку, найбільш активною має бути співпраця України з Європейським Союзом, оскільки майже всі енергетичні проекти, реалізація яких може забезпечити Україні певний рівень диверсифікації джерел енергоносіїв, реалізуються за активної участі в них ЄС. Українська енергетична система має стати невід'ємною складовою європейського енергетичного ринку, що має бути зафіксовано в основних документах енергетичної стратегії ЄС. Україна має стати достойним рівноправним партнером європейським країнам, щоб не тільки ми були залежні від них, а і вони потребували співпраці з нами. Також особливого значення в планах реалізації політики диверсифікації джерел і маршрутів постачання енергоносіїв має посідати співпраця з країнами-постачальниками енергоресурсів – Азербайджаном, Казахстаном, Туркменістаном, Узбекистаном, Іраном та деякими арабськими країнами, зокрема Алжиром, Лівією, Єгиптом та арабськими країнами Перської затоки.

Для України стратегічно важливим у контексті забезпечення достатнього рівня національної безпеки та окремих її складових – економічної та енергетичної, є питання зменшення монопольної залежності у постачанні енергоресурсів ззовні. Збільшення видобутку нафти і газу можливе за умови збільшення фінансування геологорозвідувальних робіт, використання новітніх технологій при експлуатації свердловин. В Україні існує великий ресурс – шельф Чорного і акваторія Азовського морів, багаті на поклади нафти і газу. Окреме слово хочеться сказати про Придніпровський буровугільний басейн. За радянських часів видобуте вугілля використовувалось як місцеве, енергетичне паливо, як сировина для виробництва гірничого воску, реагенту для буріння геологорозвідувальних свердловин. На сьогодні переважна більшість підприємств галузі не працює. Запаси бурого вугілля експерти оцінюють у 8 млрд. т. У Греції, Німеччині, Чехії частка виробництва електроенергії на бурому вугіллі становить 55-60%, у Болгарії, Польщі, Румунії – 33-42%. У Німеччині з 2000 року буре вугілля визнано найвигіднішим за ціною енергоносієм, а буровугільні електростанції з коефіцієнтом корисної дії більш як 40% визначили новий світовий стандарт.

Запаси уранових руд можуть бути використані для виробництва власного ядерного палива та стати плацдармом для будівництва додаткових блоків на АЕС. Та при цьому ми не маємо морального права забувати про уроки Чорнобильської катастрофи. З огляду на це, такий проект повинен розроблятися спільно урядом та науковцями і практиками та пройти ретельну експертизу, передбачивши безпечне обладнання та безпечні умови його використання.

Дуже важливим аспектом енергетичної безпеки є енергозбереження. І інформація про те, що в Україні споживається більше енергоносіїв, ніж у багатьох країнах Європи, повинна спонукати органи державної влади до аналізу

і конкретних дій, результатом яких повинні стати аналіз і конкретні дії підприємств і фірм щодо впровадження енергозберігаючих технологій, в основу яких покладено останні досягнення науки і техніки. Та для ефективності такої роботи потрібно відповідне законодавче забезпечення, що буде стимулювати підприємців, планування та фінансування, контроль на державному рівні. І обов'язково відповідальність. Стимулом можуть бути і пільгове оподаткування для підприємств, що впроваджують такі технології та відповідне збільшення податкового навантаження для тих, хто такі технології ігнорує, і сприяння в отриманні пільгових довгострокових кредитів та пошуків інвесторів, інформаційна підтримка, тощо. Попри те, що новітні енергозберігаючі технології – це величезні кошти, їх впровадження окупиться і почне давати віддачу у плані випуску продукції підвищеної якості, отриманні прибутку, значного поліпшення стану довкілля.

Разом із раціональним використанням енергоносіїв, енергозбереженням у всьому світі великого значення надають альтернативним джерелам енергопостачання. І це особливо актуально у наш час, коли з кожним роком все більше відчувається дефіцит енергоносіїв та збільшується їх ціна. Західні країни, побачивши всі "принади" енергетичної кризи, давно почали використовувати відновлювальні джерела енергопостачання. Ці джерела не здатні на сьогодні повністю замінити традиційні нафту, газ, вугілля. Та у деяких країнах частка таких енергоносіїв у загальному балансі сягає до 20%, що є досить відчутною допомогою промислово-господарському комплексу держави. Увагу науковців та виробничників давно привертають енергія сонця і вітру. Створюються вітроенергетичні установки та сонячні батареї, які об'єднуються у енергетичні комплекси. На сьогодні це дороге задоволення, та якщо нічого не розпочинати, то ніколи нічого не буде зроблено.

Розвиток усіх складових енергетичного сектору економіки, включаючи галузі видобутку, транспортування, переробки та споживання ресурсів, впливає на різні компоненти навколишнього середовища. Характерною рисою цього впливу є його багатоплановість (одночасний вплив на різні елементи навколишнього середовища), розмаїтність характеру впливу (від механічних змін ландшафту до радіоактивного забруднення), а також масштаб (негативні ефекти проявляються не тільки на регіональному, але й на глобальному рівні). Природа України є одним із наших головних стратегічних багатств і захист її має бути одним із пріоритетних національних інтересів.

Всі ці та ще багато інших аспектів можливого розвитку паливно-енергетичного комплексу України мають на меті забезпечення енергетичної безпеки та реалізацію національних інтересів нашої держави. Кожен новий рік для нас є роком нових, ще складніших випробувань. Але в процесі подолання цих труднощів ми маємо унікальну нагоду – примножити покищо незначні досягнення і здійснити впевнений поступ у забезпеченні національних інтересів України. Маємо щиру надію і віру у те, що у теперішніх керманичів держави вистачить волі і снаги здійснити цей поступ на благо країни і народу!

Список використаних джерел:
1. Проект документу "Оновлення енергетичної стратегії України на період до 2030 року": [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art.
2. Указ Президента України від 9 грудня 2005 року "Про стан енергетичної безпеки України та основні засади державної політики у сфері її забезпечення". – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1863/2005/page.

УДК 330.1

***ШПИЦЯ І.М.**, магістрант*
***МІГУС І.П.**, д.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ВПЛИВ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ОСВІТИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Сучасний стан системи національної освіти в умовах реалізації державних програм економічного зростання зумовлює необхідність її наукового дослідження.

У межах цієї статті ми досліджуватимемо таку важливу складову державної стратегії, як освіта населення, зокрема в аспекті її модернізації відповідно до вимог прогресивного суспільно-економічного розвитку.

Освіта по своїй природі - діяльність з тривалим виробничим циклом. Це стосується процесу її отримання, в більшій мірі - періоду її тривалої виробничої, економічної і соціальної реалізації. Звичайно, для різних форм освіти і вікових категорій тривалість цих періодів і співвідношення між ними неоднакові. Але в будь-якому випадку потреба в освіті і прийнятті рішення про авансування коштів і часу на неї - це процес інвестиційного характеру, звернений в майбутнє [1].

Значну роль у формуванні теоретико-методологічних засад освіти відіграли праці класиків політичної економії – В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, а також англійського економіста А. Маршалла та інших західних учених. Так, Петті першим у світовій економічній науці намагався дати вартісну оцінку людини та її корисних властивостей, вважав знання і навички складовою багатства індивіда і всього суспільства. Сміт стверджував, що капітал, вкладений у розвиток знань і майстерності, повинен приносити прибуток. Рікардо до витрат на відтворення робочої сили зараховував витрати на освіту, наголошував на залежності величини заробітної плати від різного рівня витрат на освіту і навчання, від рівня розвитку здібностей робітників і службовців до праці. В освіті ці вчені вбачали важливий фактор демократичного устрою суспільства, засіб уникнення однобічної спеціалізації працівника тощо. За словами Маркса, справжнє багатство суспільства – це сукупність потреб, здібностей, творчих обдарувань людей, ступінь вправності населення. Маршалл стверджував, що підвищення освіти працівника зумовлює не лише зростання його продуктивності праці, а й продуктивності праці тих робітників, які його оточують, справедливо виступав за активну, навіть визначальну роль держави в розвитку освіти тощо.

Для сучасної України важливим і актуальним завданням виступає врахування світового досвіду. Вивчення особливостей реформування освіти в різних країнах необхідно не для того, щоб сліпо їх копіювати. Важливо не повторювати їх помилок, і дуже виважено, без крайнощів здійснювати перетворення в такій сфері, як освіта. Особливо обережно мають проводитися процеси приватизації в освіті. Поширення приватного сектору освіти, хоча і є реальністю сучасного світу, але майже повсюдно здійснюється при провідній участі державного сектору. Забезпечення високої якості освіти на основі досягнення уніфікованості і стандартизації освітніх послуг має водночас підтримувати тенденцію збереження національної особливості і неповторності української системи освіти, позитивного досвіду, нагромадженого століттями[5].

Вдосконалення впливу професійно-технічної освіти як цілісної системи на економічне зростання слід базувати на техніко-економічному, економічному та соціально-економічному підходах.

Техніко-економічний підхід передбачає пристосування системи освіти до нових вимог виробництва і ринку праці, узгодження структури регіональних комплексів з профілем їх освітніх закладів, кількістю випускників з наявним попитом на робочу силу[2]. Необхідним є реформування мережі вищих навчальних закладів без скорочення учнівських та студентських місць, шляхом укрупнення навчальних закладів. Роль держави залишається вирішальною у сфері освіти, саме держава за допомогою не тільки прямого контролю, а й непрямих методів економічного, правового, організаційного впливу має можливості визначати розвиток цієї галузі, тим самим забезпечувати збереження і примноження національного потенціалу освіти України. Надзвичайно важливим при цьому виступає підтвердження державою особливого статусу освіти в суспільстві, визнання її в якості сфери, в якій домінуючою силою мають бути не ринкові фактори, а суспільні, державні, національні[3]. Тільки за таких умов наша національна система освіти зможе зберегти і примножити свій духовний потенціал.

В останні роки особлива увага приділялась питанням пільгового прийому на навчання інвалідів та інших категорій осіб, визначених відповідними рішеннями Президента України, Уряду та державними програмами.

Пільги при вступі на навчання встановлюються законами України, постановами Кабінету Міністрів України і указами Президента України. Так, до Закону України “Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні” внесено відповідні зміни[7].

Саме духовні цінності є і мають бути надалі провідною віссю всієї системи освіти, саме на такому фундаментальному положенні має ґрунтуватися її діяльність і формуватися її потенціал. Основне багатство країни це люди, їх духовні, інтелектуальні, творчі, продуктивні та інші здібності. Вони є основним ресурсом і фактором розвитку суспільства, причому розвиток цей в умовах становлення інформаційної цивілізації визначатиметься не тільки професійними характеристиками, а й всім комплексом духовних, інтелектуальних здібностей людини. Розвивати ці здібності, сприяти втіленню

елементів духовності, реалізації особистості в суспільному житті є важливим завданням освіти. Від того, як вона вправлятиметься з цим, залежить майбутнє держави[4].

Сучасний розвиток суспільства вимагає подальшого вдосконалення системи національної освіти відповідно до умов соціально орієнтованої економіки та інтеграції України в європейське освітнє співтовариство.

У зв'язку з цим, в 2011 році було переглянуто Концептуальні засади розвитку педагогічної освіти України, прийняті ще у 2004 році, і розроблено проект нової концепції педагогічної освіти як стратегічного напряму її розвитку в Україні[7].

Економічний підхід зорієнтований на досягнення економічної ефективності освіти передбачає пошук оптимальних шляхів фінансування системи освіти, найоптимальнішого використання коштів. Норма віддачі від інвестицій в освіту повинна бути не меншою ніж в інших соціальних сферах.

Очевидна роль державного фінансування у забезпеченні стабільності системи освіти, якій притаманні певна інертність та консерватизм, не може бути безпосередньо включена в механізм ринку з його динамічно змінним механізмом попиту і пропозиції, конкуренцією, вільним ціноутворенням та ін. В тій чи іншій мірі ці атрибути ринку можуть співвідноситись з професійною освітою, де попит на ринку праці в багато чому визначає напрями і зміст освіти. У загальній освіті, де формуються єдино подібні, необхідні кожній людині базові обсяги знань, вмінь, навичок, закладаються основи духовності, етичності, вплив ринку відчувається досить опосередковано.

Вплив ринкової системи на освіту, аж до включення певних елементів і секторів її діяльності в механізм прямої купівлі-продажу освітніх послуг, посилює динамізм освіти, економічно стимулює активність роботи студентів.

Визначення реальних потреб освіти в бюджетних коштах на основі нормативів отримує важливе значення, оскільки створює нормативну основу для забезпечення державних гарантій прав громадян на загальнодоступність і безплатність професійної освіти на конкурсній основі у відповідності з суспільно необхідною потребою у кваліфікованих кадрах. В новому суспільному контексті система освіти та її функція не можуть залишатися незмінними і потребують відповідної трансформації. В процесі становлення нової інформаційної хвилі розвитку суспільства набувають нового змісту призначення освіти, її масштаби, форми і методи організації та управління освітньою галуззю.

У період економічної нестабільності нашого суспільства ми не повинні допускати «шокової терапії» освіти реаліями життя. При забезпеченні незалежності від економічних струсів і високої чутливості до потреб і можливостей науково-технічного, економічного та соціального прогресу, що може забезпечити лише держава, освіта стане дійсно ефективним і гуманним засобом виведення економіки України з кризи з подальшою її інтеграцією у світову економічну систему.

Однією з найважливіших сфер розвитку євроінтеграції є сфера вищої освіти, де вона набула форм Болонського процесу. На сьогодні 46 європейських

країн, включно з Україною, є його учасниками. Крім того, значна кількість міжнародних організації підтримують ідеї процесу та сприяють його реалізації[6].

Для України, у культурно-цивілізаційному аспекті, європейська інтеграція – це входження до єдиної сім'ї європейських народів, повернення до європейських політичних і культурних традицій. Як свідомий суспільний вибір перспектива європейської інтеграції – це вагомий стимул для успіху економічної і політичної трансформації, що може стати основою національної консолідації. Європейська інтеграція, таким чином, стає ключовою ланкою відкриття України світу, переходу від закритого тоталітарного до відкритого демократичного суспільства.

З метою реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу, забезпечення всебічного входження України у європейський політичний, економічний і правовий простір та створення передумов для набуття Україною членства у Європейському Союзі Указами Президента України затверджена Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу. Основними напрямами культурно-освітньої і науково-технічної інтеграції визначено впровадження європейських норм і стандартів в освіті, науці і техніці, поширення власних культурних і науково-технічних здобутків у ЄС.

Згідно з «Стратегією інтеграції України до Європейського Союзу», затвердженої Указом Президента України, поряд з іншими напрямами європейської інтеграції культурно-освітній та науково-технічний займають особливе місце, зумовлене потенційною можливістю досягти вагомих успіхів у інтеграційному процесі саме на цих напрямах. Вони охоплюють галузі середньої і вищої освіти, перепідготовку кадрів, науку, культуру, мистецтво, технічну і технологічну сфери.

Інтеграційний процес на відповідних напрямах полягає у впровадженні європейських норм і стандартів в освіті, науці і техніці, поширенні власних культурних і науково-технічних здобутків у ЄС. У кінцевому результаті такі кроки спрацьовуватимуть на підвищення в Україні європейської культурної ідентичності та інтеграцію до загальноєвропейського інтелектуально-освітнього та науково-технічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Астахов В. І. Вища школа України. — Харків, 1991.

2. Герасіна Л. М. Оновлення сучасної вищої школи в контексті глобальних проблем освіти. — Харків, 1994.

3. Нечаев В. Я. Социология образования. — М., 1992

4. Качество образования в стратегии управления классическим университетом/Шафранов-Куцев Г.Ф.//Университетское управление: практика и анализ.- 2002.-№2.

5. Развитие методологии создания системы менеджмента качества в вузе /Левшина В.В.//Университетское управление.- 2003.- N 2(25).- С. 60-63.

6. Електронний ресурс. Освітній портал. Режим доступу: http://www.osvita.org.ua/bologna/

7. Електронний ресурс. Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України Режим доступу: http://www.mon.gov.ua

Секція 3. Управління ризиками та загрозами економічній безпеці

УДК 368.041

ГОРДІЄНКО О.С., *аспірант,*
МІГУС І.П.*, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ризики стають невід'ємною частиною економічних відносин господарського механізму підприємства, оскільки значною мірою впливають на фінансові результати господарської діяльності і спричиняють виникнення потреби у створенні відповідних механізмів управління ними.

Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики, у науковій літературі не отримали належного висвітлення методи управління ними при забезпеченні економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Традиційно виділяють наступні основні методи управління ризиками [1]*:*

1) контроль за ризиком:

1.1 відмова від ризиків шляхом припинення діяльності або володіння активами, пов'язаних з можливими збитками;

1.2 диверсифікація діяльності, активів і інших схильних до ризику об'єктів;

1.3 проведення превентивних заходів.

2) утримання ризиків:

2.1 створення цільових резервів і фондів;

2.2 самострахування;

2.3 кептивне страхування;

2.4 участь в несенні ризиків.

3) передача ризиків:

3.1 страхування;

3.2 кредит;

3.3 інші методи (хеджування, сек'юрітізация).

Ряд вітчизняних авторів до основних методів зниження ризиків відносять: страхування, отримання додаткової інформації, розподіл ризику, лімітування, резервування, диверсифікація, деривативи [2-5].

В російській економічній літературі відокремлюють ще такі методи, як перевірка партнерів з бізнесу та умов укладання контрактів, бізнес-планування, добір персоналу підприємства, організація захисту комерційної таємниці [6].

Відокремлення тих чи інших методів попередження і зниження ризику залежить насамперед від ідентифікації ризиків, класифікації та здійснення моніторингу у різних сферах діяльності, виявлення суттєвих і нехтування несуттєвими, а також використання різних методик для аналізу ризику з

урахуванням поводження його суб'єктів. У виробничо-господарській діяльності підприємства використовують такі поширені інструменти мінімізації ризику: бартер, оренда, лізинг, факторинг, інжиніринг, консалтинг тощо.

Методи зниження ризику поділяють на:

- *зовнішні* - страхування, розподіл ризику, деривативи, лобіювання корпоративних інтересів, перетин за складом органів управління організацій, об'єднання, злиття.
- *внутрішні* – бізнес-планування, лімітування, резервування, здобуття додаткової інформації, диверсифікація, захист комерційної таємниці, підбір персоналу, перевірка партнерів по бізнесу, створення венчурних підприємств.

Страхування є одним із найпоширеніших та практично універсальних способів зниження ризику. Суть страхування полягає у переданні ризику за певну визначену плату (страховий внесок) страхувальником (фізичною або юридичною особою) страховику (страховій організації). За умов настання передбачених страховим договором подій (страховий випадок) страховик повністю або частково відшкодовує страхувальнику збитки (страхова сума). Відшкодовані страховиком збитки називають «першим ризиком», а невідшкодовані — «другим ризиком».

Провівши дослідження поняття управління ризиками, яке існує в економічній літературі, авторами було запропоновано власне поняття: «управління ризиком» – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з ідентифікацією та оцінкою ступеня можливого впливу загроз на систему економічної безпеки суб'єкта господарювання, та застосування методів їх нейтралізації.

Саме такий підхід дозволить всебічно досліджувати вплив загроз на стан системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Страхування : Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.

2. Артемонова Н.С., Продіус О.І., Черкесова С.О. Багатофакторні моделі прогнозування банкрутства суб'єктів підприємництва // Тр. Од. пол. универ. — 2002. — Вып. № 1 (17). — С. 271-274.

3. Богатырев А.М., Голубёнкова Е.А. Применение метода Дельфи в процессе разработки стратегического плана // Регіональні перспективи. — 2000. — №23. — С. 21-23.

4. Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності. Проблеми аналізу. — К.: Зв'язок, 2000. — 152 с.

5. Донець, Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання [Текст]: навч. посібник / Л. І. Донець. К.: Центр навч. літри, 2006. 312 с.

6. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе. М.: Финансы и статистика, 2005 — 389 с.

УДК 336

КАРБІВНИЧИЙ І.В., *к.е.н.,*
доцент кафедри банківської справи
Черкаський інститут банківської справи
Університет банківської справи НБУ (м. Київ)

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПОКРАЩЕННЯ БАНКАМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Результативність заходів зі стабілізації економіки країни багато в чому визначається надійністю банківської системи та адекватністю її діяльності реальним економічним умовам. Ефективність основного виду банківської діяльності – кредитування, визначається мірою наукової обґрунтованості положень, на яких базуються кредитні відносини банків із позичальниками, методів формування та інструментів реалізації кредитної політики.

Дослідження стану банківської системи показує, що стрімке погіршення фінансового стану багатьох банків за останні роки було спричинено проблемами у кредитній діяльності. Значні збитки по даному напрямку діяльності зумовлюються невчасною сплатою відсотків за надані кредити, неповерненням самих боргів, а часто й залученням занадто дорогих кредитних ресурсів та нерентабельним їхнім розміщенням.

Зазначені проблеми знайшли відображення в сучасній економічній теорії, теорії фінансів, банківської справи. Питання кредитних відносин банків знайшли відображення у дослідженнях таких вчених, як Н.Г. Антонов, О.М. Гриценко, А.Г. Грязнова, Г.Г. Коробова, Л.П. Кролівецька, О.І. Лаврушин, В.Д. Лагутін, І.Д. Мамонова, Є.І. Мешкова, А.М. Мороз, М.А. Пессель, В.Полякова, Г.С.Панова, М.І. Савлук, В.Т. Севрук, І.В. Сало, І.В. Шамова та ін.

Однак, недостатніми є напрацювання з науково-методичного забезпечення оцінки кредитного ризику, оцінки кредитоспроможності позичальника, врахування індивідуального підходу до кожного окремого позичальника.

Врахувавши результати дослідження існуючих методів та моделей оцінки кредитоспроможності позичальників у вітчизняних банках, було розроблено методику оцінки кредитоспроможності позичальника банку – юридичної особи.

Особливість даної методики полягає в тому, що вона розроблена окремо для підприємств малого і середнього бізнесу, а також корпоративного сектору економіки, але базується на спільному методологічному підході, який містить наступні положення.

По-перше, оцінка фінансового стану позичальника має проводитися на основі даних фінансової звітності підприємств форм №1 «Баланс» та №2 «Звіт про фінансові результати», а також інформації про рух грошових коштів на рахунках позичальника. Враховуючи, що квартальна звітність складається протягом кварталу наступного за звітним, а річна протягом 4-5 місяців після звітного року, нами визначено періодичність використання фінансової звітності позичальника.

По-друге, оцінка фінансового стану позичальника-юридичної особи здійснюється з урахуванням галузевої спеціалізації позичальника.

По-третє, в методиці враховано, що згідно із чинним законодавством України банк може самостійно встановлювати нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями.

По-четверте, нормативні значення кожного показника (крім суб'єктивних) визначаються для сегменту малого та середнього бізнесу в залежності від середнюгалузевих показників по Україні. Значення показників для кожного позичальника обчислюються на основі його належності до однієї з наступних галузей: сільське господарство, мисливство та лісове господарство; промисловість; будівництво; торгівля транспортними засобами та їх ремонт; оптова торгівля і посередництво у торгівлі; роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт; готелі та ресторани; транспорт і зв'язок; фінансова діяльність; операції з нерухомістю, здавання в оренду та послуги юридичним особам; державне управління; освіта; охорона здоров'я та соціальна допомога; колективні, громадські та особисті послуги.

Якщо індивідуальний показник дорівнює або перевищує середньогалузевий показних, то значення такого показника визначається як «добре» або «дуже добре» в залежності від наведених показників в таблицях. У разі якщо індивідуальний показник гірший за показник зазначений у таблиці, то він визначається як «поганий» або «дуже поганий».

Для компаній сегменту корпоративного бізнесу перелік галузей визначається згідно переліку кодів КВЕД, зазначеному на звітності позичальника. Крім того, віднесення позичальника до однієї з вищезазначених галузей може здійснюватися на основі даних про структуру доходу позичальника за останній повний календарний рік.

По-п'яте, клас позичальника банку за результатами оцінки його фінансового стану визначається на підставі основних показників та коригується з урахуванням додаткових (суб'єктивних) показників.

По-шосте, оцінка стану позичальника передбачає аналіз його фінансово-господарської діяльності за такими даними: обсяг реалізації; прибутки і збитки; рентабельність; коефіцієнти ліквідності; грошові потоки (рух коштів на рахунках позичальника); склад та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості; собівартість продукції (робіт, послуг). Також враховуватимуться фактори суб'єктивного характеру: ефективність управління позичальника; ринкова позиція позичальника і його залежність від циклічних та структурних змін в економіці та галузі; професіоналізм керівництва; ділова репутація; історія погашення кредитної заборгованості в минулому.

По-сьоме, оцінка кредитоспроможності позичальника має виконуватися в три етапи:

1. обчислення значень основних (об'єктивних) показників, які характеризують фінансовий стан позичальника;
2. оцінка і узагальнення основних показників;

3. коригування значення оцінки основних показників на додаткові (суб'єктивні) показники;

Удосконалений методичний підхід щодо оцінки кредитоспроможності позичальника банку – юридичної особи окремо для суб'єктів корпоративного бізнесу та для підприємств малого і середнього бізнесу, основною складовою якої є оцінка фінансового стану позичальника,дозволяє здійснювати оцінку кредитоспроможності з урахуванням його галузевої спеціалізації.

Список використаних джерел:

1. *Банківські ризики: теорія і практика управління : монографія / [Примостка Л. О., Лисьонок О. В., Чуб О. О. та ін.] ; Держ. вищий учбов. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.*
2. *Галасюк В. В., Галасюк В. В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 9 – С. 54–57.*
3. *Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінуємо? / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 5. – С. 54–56.*
4. *Д'яконова І.І. Вдосконалення банківських операцій та попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України : [монографія] / І.І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 88 с.*
5. *Коршикова Т. Контроль та управління ризиками в кредитній дільності банків / Т. Коршикова // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 1. – С. 24–25.*
6. *Чайковський Я. Вдосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників / Я. Чайковський // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 11. – С. 30–34.*

УДК 330.101

КОВАЛЬЧУК Н.П., *к.е.н., доцент*

Феодосійська фінансово-економічна академія

СИСТЕМНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ: ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ

Комплексність макроризиків проявляється в трьох вимірах – просторі (географічний вимір), часі (історичний вимір), міждисциплінарному стику дисциплін, що несуть в собі згусток суспільної синергії. Ніщо не відбувається поза простором і часом. У контексті такого сприйняття ризик виступає явищем системним, яке несе в собі і позитивний потенціал, і водночас відчутні загрози для сучасної фінансової системи. Спеціальні дослідження окремих експертів показали, що саме макроризики виявилися на 5-му місці у переліку десяти відтворюваних невизначеностей, які супроводжують суспільне бутя [1].

Можливості країн та їх урядів реагувати на глобальні ризики та нові економічні потрясіння впали до критичного рівня. При цьому макроекономічні ризики (їх природа, сутнісні ознаки, чинники зародження, волатильність і перманентність проявів) залишаються найменш дослідженими. Наростання дискретності, неоднозначності й невизначеності явищ та сукупності нелінійних, нерівноважних процесів у господарській, підприємницькій та бізнесовій діяльності усе більшою мірою супроводжує фундаментальні економічні зміни, в яких ризикові ситуації стають їх сутнісною характеристикою. Частота виникнення і серйозність впливів макроризиків на економічну стабільність відчутно зросли, а можливості наявних систем їх мінімізації і управління, які б

дозволяли адекватно й ефективно протидіяти можливим негативним наслідкам і загрозам, - відчутно звужуються. "Ми бачимо, що найбільші економічні центри планети до цього часу нестабільні, продовжують генерувати системні проблеми. У сучасному світі – величезна кількість ризиків, які достатнім чином не контролюються". Такий основний висновок зафіксовано у новій доповіді Всесвітнього економічного форуму – "Глобальні ризики 2011".

Дана ситуація зумовлює дотримання важливого принципу цивілізованого регулювання системних ризиків: кожна господарська система має встановлювати (при усіх складнощах практичної реалізації) регулюючі константи, правила і заборони такого змісту і в такому напрямку, щоб у кінцевому підсумку бізнесова чи підприємницька діяльність здійснювалася в такому режимі, який не провокує і не спричиняє негативний вплив як на локальному рівні, так і в загальноекономічному вимірі. Однак українська система державного управління і макроекономічного регулювання не завжди функціонує в режимі адекватного реагування на діалектику якісних змін. Не береться до серйозної уваги той факт, що в останні роки вагомо зростає стратегічна значимість сучасних глобалізаційних тенденцій, які привносять в національну економіку широкий набір зовнішніх ризиків. Однією з базових причин макроекономічних ризиків системного характеру з негативним потенціалом є концептуально суперечливі економічні теорії, які зумовлюють помилки інституціональної політики на державному рівні.

Так, неолібералізм, як культовий канон сучасної економічної політики і ринково ортодоксальна ідеологія, перманентно генерує макроекономічні ризики у найважливіших сферах і сегментах національного господарства. Тому при розробці, а особливо інституціональному втіленні, економічної політики, повинні обов'язково бути вмонтовані відповідні "запобіжники" (свого роду корекційні механізми), завдяки яким формуватимуться можливості, якщо не упередити, то хоча б відчутно мінімізувати ризики відхилення економічної системи від стану рівноваги.

Великі надії покладаються (і в значній мірі – справедливо) на застосування економіко-математичних моделей оцінки та мінімізації ризикових обтяжень. Так, винайдена англійським вченим Робертом Енглом "математична модель *ARCH*" дозволила певною мірою оптимізувати, а точніше імовірнісно прогнозувати тенденції коливань відсоткових ставок, котирувань цінних паперів і таким чином "передбачати прийняття ризиків, які дають високий результат" [2]. Хоча має місце точка зору, відповідно до якої, "управляти ризиком означає застосовувати дії, спрямовані на утримання такого його рівня, який відповідає цілям, адекватним даному моменту" [3].

Систематизація засобів та механізмів упередження (мінімізації) макроекономічних ризиків, яка передбачає: 1) комплексний і якісний аналіз домінуючих причин і чинників та розвитку ризикових ситуацій; 2) законодавче та нормативно-правове супроводження превентивних мір та заходів мінімізації макероекономічних ризиків; 3) ресурсне, насамперед, фінансове забезпечення упереджувальних кроків (обережності та стриманості) суб’єктів ризику; 4) застосування економетричних моделей виміру темпів і

радикальність змін економічної ситуації; 5) інформаційне супроводження назрілих змін у найбільш ризикових сегментах національного господарства; 6) підготовка фахівців, які спеціалізуються на прогнозуванні й передбачені ризикових ситуацій та моделюють ефективну протидію ризикам негативного характеру.

Відмітну роль при мінімізації економічних ризиків може відігравати такий фінансовий інструмент, як оверсайт, оскільки виражає сукупність відносин, що складаються з приводу макроекономічної дієздатності платіжних і розрахункових систем, які обслуговують національну економіку та визначений державою блок міжнародних економічних відносин. Застосування оверсайту має особливе значення для національної економіки тому, що дозволяє не просто мінімізувати ризики в платіжно-розрахунковій сфері, а вимагає максимальним чином застосувати інформаційно-комунікаційні технології та враховувати інші інноваційні здобутки, заявлені в глобальному вимірі.

Практика своєчасного упередження й мінімізації макроекономічних ризиків відповідно до вимог нового часу має відбуватися в контексті формування «економіки знань». А це в свою чергу найбільш потребує: надання реального державного пріоритету найперспективнішим науково-освітнім технологіям за рахунок забезпечення широкого доступу молоді до професіональної та вищої освіти; водночас має працювати програма пошуку і практичної підтримки "феноменів національного інтелекту"; створення умов для відтворення і випереджаючого розвитку інноваційних напрямків прикладної і, насамперед, політехнічної науки, для чого слід реанімувати систему професійно-технічних училищ, де превалювали б інформаційно-програмістські фахові спеціальності. Назрілі нововведення передбачають: запровадження у виробництво високопродуктивних венчурних розробок; забезпечення ефективного державного захисту інтелектуальної власності, законодавче створення умов для комерційного використання інноваційних здобутків усередині країни. Водночас необхідно максимально дієвим чином мінімізувати системні ризики в макроекономічній сфері.

Список використаних джерел:

1. Видатні фінансисти та сучасна практика. Енциклопедичний довідник. За загальною ред. В.В.Фещенка.- К.:УАФР, 2011.- 392 с.

2. Engle III Robert F. Risk and volatility: econometric models and financial practice. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nobelprize.org.

3. Екушов А.И. Моделирование рисков в коммерческом банке / А.И. Екушов // Банковские технологии, 1999.- № 1.

УДК 368

КРАВЧУК Е.В.
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого
***АЛЕКСЕЕНКО Н.А.**, к.э.н., доцент*
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ В СИСТЕМЕ РИСКОВ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь понятия «экономическая безопасность» и «социальная безопасность» характеризуются как взаимосвязанные составляющие национальной безопасности. При этом социальная безопасность характеризуется как состояние защищенности жизни, здоровья и благосостояния граждан, духовно-нравственных ценностей общества от внутренних и внешних угроз. Экономическая безопасность – как состояние экономики, при котором гарантированно обеспечивается защищенность национальных интересов Республики Беларусь от внутренних и внешних угроз [1, п. 4].

В контексте Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. в числе составляющих устойчивого социально-экономического развития также рассматриваются производственная безопасность, безопасность труда, экологическая безопасность продукции и экологическая безопасность технологий. При этом обеспечение безопасности труда выступает одной из мер обеспечения каждому трудоспособному гражданину достойного, в меру сложившихся социальных стандартов, уровня и качества жизни населения за счет напряженного, квалифицированного и инициативного труда [2, п.1.3.1].

Право граждан Республики Беларусь на здоровые и безопасные условия труда является конституционным и реализуется на основе законодательства об охране труда, включающего Закон Республики Беларусь от 23 июня 2008 г. «Об охране труда», нормы Трудового кодекса Республики Беларусь, Гражданского кодекса Республики Беларусь, других нормативных правовых актов, в том числе технических нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения в области охраны труда [3, 4]. Несмотря на наличие массивной правовой регламентации и проводимые мероприятия, вопросы производственного травматизма и профессиональной заболеваемости не утрачивают своей актуальности.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2011 г. в целом по стране в результате несчастных случаев на производстве травмировано 2349 работников, погибли 196 работников. Наряду с невосполнимостью потери человеческой жизни, это влечет существенное снижение качества трудовых ресурсов и значительные потери рабочего времени. К примеру, в 2009 г. вследствие травматизма на производстве

потеряно 101,8 тыс. человеко-дней. Наибольшее количество потерпевших и погибших на производстве приходится на промышленность, сельское хозяйство и строительство [5, с. 3-10].

Основными травмирующими факторами гибели людей на производстве являются: воздействие движущихся (разлетающихся, вращающихся) предметов, деталей; падение потерпевшего с высоты; падение, обрушение зданий, сооружений, обвалы материалов, грунта; дорожно-транспортные происшествия; поражение электрическим током.

Воздействие неблагоприятных факторов производственной среды остается весомой причиной возникновения и профессиональных заболеваний. Так, в 2011 г. зарегистрировано 123 случая впервые выявленных хронических профессиональных заболеваний, что на 19 случаев больше чем в 2010 г. Показатель профессиональной заболеваемости на 100 тыс. работающих составил 2,9 (в 2010 г. – 1,7). При этом за три последних года 99,2% профессиональных заболеваний приходится на хронические, влекущие за собой ограничения профессиональной пригодности и трудоспособности. Наибольшее число таких заболеваний зарегистрировано на предприятиях по производству машин и оборудования, в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг, при добыче полезных ископаемых, в химическом производстве.

Анализ профессиональных заболеваний по этиологическим факторам показывает, что 44,0% заболеваний возникли по причине воздействия физических факторов (в основном – шум), 36,0% – от воздействия промышленных аэрозолей (в основном – кремнийсодержащая пыль), 14,0% – от биологических факторов, 5,0% – от химических факторов. Основными причинами возникновения профессиональных заболеваний являлись несовершенство технологических процессов и рабочих мест (55,3%), конструктивные и технические причины (14,6%), неисправность и неприменение средств индивидуальной защиты (8,9%). Чаще всего профессиональные заболевания выявляются в организациях машиностроения (46% от зарегистрированных случаев) и нефтехимической промышленности (20%).

Анализ установленных профессиональных заболеваний по Республике Беларусь, проведенный Министерством здравоохранения Республики Беларусь в 2010 г., показал, что среди наиболее часто устанавливаемых диагнозов профессиональных заболеваний тугоухость и бронхит (36% и 26% от зарегистрированных случаев соответственно).

Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется в Республике Беларусь с целью защиты имущественных интересов граждан, жизни и здоровью которых причинен вред в связи со страховым случаем, определенным для данного вида страхования [6]. Следует учитывать, что обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний имеет настолько массовый характер, что, создавая значительные возможности

осуществления как компенсационных выплат, так и предупредительных (превентивных) мероприятий, приобретает особую значимость для общества. Так, если в 2004 г. потерпевшие в целом по стране получили за счет средств обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний 51,5 млрд. белорусских рублей страховых выплат, то в 2011 г. эта величина составила уже 272,4 млрд. белорусских рублей.

Под страховым случаем по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний признается факт повреждения здоровья застрахованного вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания. При этом под несчастным случаем на производстве понимается событие, в результате которого застрахованный при исполнении им трудовых обязанностей по трудовому договору (контракту) и в других указанных выше случаях получил: телесные повреждения (травмы), в том числе нанесенные другим лицом; тепловой удар, ожог; обморожение, утопление; поражение электрическим током, молнией, излучением; укусы и иные телесные повреждения (травмы), нанесенные животными, насекомыми, другими представителями фауны и флоры; повреждения вследствие взрывов, аварий, разрушения зданий, сооружений и конструкций, стихийных бедствий (в том числе землетрясения, оползня, наводнения, урагана и пожара) и других чрезвычайных обстоятельств; отравление, вызванное воздействием вредного производственного фактора, не присутствующего в трудовом процессе застрахованного; иное повреждение здоровья, повлекшее необходимость перевода застрахованного на другую работу, временную (не менее одного дня) или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть. В качестве страхового случая рассматривается несчастный случай на производстве, произошедший как на территории страхователя, так и в ином месте, где застрахованный находился в связи с работой или совершал действия в интересах страхователя. К данной категории страховых случаев относятся и те, которые произошли с застрахованным во время следования к месту работы или с работы на транспорте, предоставленном страхователем.

Профессиональным заболеванием (хроническим или острым) признается заболевание застрахованного, вызванное исключительно или преимущественно воздействием на него вредного производственного фактора трудового процесса, повлекшее временную (не менее одного дня) или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть. Список профессиональных заболеваний утвержден постановлением Министерства здравоохранения и Министерства социальной защиты Республики Беларусь от 24 марта 2009 г. № 29/42 [7].

В отличие от стран ближнего зарубежья (в частности, Российской Федерации, Украины) обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Республике Беларусь осуществляется в качестве классического, а не социального (страховщиком выступает Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие

«Белгосстрах»). Но, имея отличия в организационно-правовых механизмах осуществления, обязательное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в Республике Беларусь нацелено на выполнение всех функций (социальных, экономических), присущих социальному страхованию в целом, и, в первую очередь, функции страховой защиты от профессиональных рисков [8, с. 29]. Следовательно, при отсутствии прямых упоминаний в Национальной стратегии устойчивого развития данный вид страхования, его роль в обеспечении устойчивого развития представляется возможным рассматривать в контексте положений о страховании социальном.

Между тем, согласно Национальной стратегии устойчивого развития в области организации системы социального страхования необходимо решить две важнейшие задачи: обеспечить объективную оценку, учет и анализ уровня и факторов социального риска для различных категорий работников; добиться справедливого распределения ответственности за отдельные виды риска между субъектами социально-трудовых отношений [2, п. 4.1.1].

В связи с указанным первостепенное значение в данной сфере приобретает задача выработки дефиниции и проведения научно обоснованной классификации профессиональных рисков, выявления влияющих факторов, позиционирования элементов и, в целом, построения системы управления профессиональными рисками, обеспечивающей оценку уровней профессиональных рисков работников, разработку и реализацию мероприятий, направленных на их минимизацию посредством эффективного функционирования механизмов обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Необходимо учитывать, что проблема риска является одной из ключевых и в контексте обеспечения конкурентоспособности, эффективности, стабильности, хозяйственной деятельности на всех этапах жизненного цикла субъектов хозяйствования. В настоящее время проблема управления рисками, включая их идентификацию и минимизацию последствий, занимает ведущее место при разработке бизнес-моделей функционирования хозяйственных систем. Однако в практике хозяйствования сложилось противоречие в подходах к трактовке и оценке рисков, применяемых, в частности, при идентификации опасных производственных объектов для целей их регистрации в государственном реестре опасных производственных объектов и при внедрении инструментов стандарта СТБ 18001–2009 «Системы управления охраной труда. Требования» [9, с. 103-105]. Отсутствие унифицированного подхода к категориальному аппарату в структуре стандартов безопасности труда приводит к возникновению спорных ситуаций при обосновании страховых выплат по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Негативным следствием является также отсутствие четкой классификации методов оценки профессиональных рисков.

Научно обоснованное устранение указанных пробелов и противоречий в сочетании с совершенствованием законодательства и механизмов осуществления обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний позволит обеспечить

эффективность мероприятий по охране труда и станет основой для укрепления социально-экономической безопасности на микро- и макроуровнях.

Список использованных источников:

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь : утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. : одобрена Национальной комиссией по устойчивому развитию и Президиумом Правительства Республики Беларусь, май 2004 г. // Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya. – Дата доступа: 20.02.2013.

3. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах от 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

4. Об охране труда : Закон Респ. Беларусь от 23 июня 2008 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

5. Кравчук, Е. В. Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в машиностроении / Е. В. Кравчук ; Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого, Первич. профсоюз. орг. РУП «Гомсельмаш». – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2012. – 43 с.

6. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь (глава 14): утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

7. Перечень (список) профессиональных заболеваний : утв. постановлением Министерства здравоохранения Респ. Беларусь и Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь от 24 марта 2009 г. № 29/42 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

8. Нор-Аревян, О. А. Социальное страхование: Учебное пособие / О. А. Нор-Аревян. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко»; Ростов н/Д: Наука-Спектр, 2010. – 288 с.

9. Алексеенко, Н. А. Экономико-правовой механизм оценки профессиональных рисков, применяемый при идентификации опасных производственных объектов / Н. А. Алексеенко, Е. В. Кравчук // Вестн. Гом. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2011. - № 4 (47). – С. 102-114.

УДК 65.01

***ПАВЛОВА Л.А.**, аспирант,*
Экономическая Академия Республика Молдова (ASEM),
IT&IS Management SRL, Республика Молдова,
консультант по бизнес процессам и информационным технологиям

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОМПАНИИ

В последнее время отмечена тенденция к изменению роли внутреннего контроля в системе корпоративного управления, ожидая от него содействия в достижении целей бизнеса.

Обеспечение эффективности и постоянное совершенствование систем внутреннего контроля и управления рисками является одним из наиболее приоритетных направлений деятельности для любой компании. Взаимодействие данных систем направлено на отслеживание и своевременное предупреждение внутренних и внешних рисков, влияющих на достижение стратегических и операционных целей компании.

Системы внутреннего контроля и управления рисками являются неотъемлемой частью общей системы корпоративного управления и нацелены на ее совершенствование, обеспечивая принятие обоснованных решений, повышение прозрачности и эффективности управления.

В компании не может быть результативной системы внутреннего контроля без налаженной и эффективной системы управления рисками. При этом целью внутреннего контроля при построении системы управления рисками является внедрение в текущие бизнес процессы компании таких контрольных процедур, которые позволяют минимизировать вероятность наступления риска либо его последствия. Взаимодействие систем внутреннего контроля и управления рисками определяется, как задача системы внутреннего контроля вовлечения персонала в управление рисками, встраивая в бизнес-процессы контрольные процедуры.

Отлаженные системы внутреннего контроля и управления рисками позволяют обеспечить защищенность компании, выявить риски, сформировать и скорректировать план мероприятий по минимизации и реагированию на риски, отладить бизнес процессы компании и обеспечить ответственность за контроль и управление рисками.

Участниками систем внутреннего контроля и управления рисками являются все сотрудники компании, а функционирование данных систем основывается на принципе подотчетности всех ее участников. В качестве практики используется закрепление владельцев ключевых рисков, на которых возложена обязанность по регулярной актуализации рисков и персональная ответственность за организацию работы по управлению рисками.

Все в большей степени практикуется внедрение культуры сознательного контроля и единой системы управления рисками. Владельцами рисков на регулярной основе осуществляется идентификация и оценка рисков, разработка и выполнение мероприятий по управлению рисками, а также мониторинг рисков.

В современных условиях развития информационных технологий необходимо предъявлять дополнительные требования к процедурам внутреннего контроля, включая информационные ресурсы и технические средства сбора, хранения и обработки данных. Объектами внутреннего контроля выступают финансовые документы, бизнес процессы и контрольная среда компании. Внутренний контроль невозможно заменить никакими иным видом внешнего контроля или полностью передать его на аутсорсинг.

Существуют необходимые условия, обеспечивающие эффективность функционирования систем внутреннего контроля и управления рисками:

- определены типы рисков, характерные для компании;
- идентифицированы риски, в разрезе бизнес процессов компании;
- установлен риск-аппетит компании, на который она готова пойти;
- организована адекватная контрольная среда на всех уровнях компании и обеспечена необходимость соблюдения этических норм;
- контрольные мероприятия сопровождают все ежедневные операции;

- регулярно проводятся контрольные мероприятия, в том числе аудиторские проверки, ревизионные и тематические проверки, контрольные проверки устранения нарушений;
- утверждена организационная структура компании, с учетом обеспечения четкого разграничения полномочий и отсутствия конфликтов интересов при исполнении сотрудниками своих обязанностей.

Система управления и оценки рисков является основой для определения границ системы внутреннего контроля, планирования контрольных процедур и мероприятий. Управление рисками предусматривает анализ существующей информации с целью поиска проблемных областей и последующее реагирование на риск для предупреждения возможного нарушения, что подразумевает под собой переход к предупредительному контролю.

В ходе осуществления своей деятельности компания сталкивается с различными группами рисков:

- риски, связанные с разработкой, внедрением и мониторингом стратегии и воздействием факторов внешней среды компании;
- риски, связанные с тарифным и отраслевым регулированием деятельности компании;
- подверженность влиянию следующих финансовых рисков:
- валютные, процентные риски;
- риски, связанные с влиянием инфляции;
- риски, связанные с неисполнением обязательств партнеров;
- операционные и технологические риски:
- риски, связанные с обеспечением безопасности и надежности;
- риски, связанные с управлением персоналом;
- ит-риски;
- риски, связанные с бизнес-процессами компании;
- риски корпоративного управления;
- инвестиционные риски;
- комплаенс-риски.

Управление рисками должно осуществляться на всех уровнях компании, определяя потенциальные сферы совершения нарушений, достаточность контрольных процедур и механизмов для предотвращения нарушений. Управление рисками осуществляет контроль над соблюдением риск-аппетита, установленного в компании, играя важную роль в формировании качественной и эффективной системы внутреннего контроля.

Однако основой управления рисками является культура управления рисками, которая представляет собой существующую систему ценностей и определяет методологию принятия решений в области управления рисками. Именно культура управления рисками обеспечивает принятие превентивных и необходимых мероприятий и мер для реагирования на возможные риски, а также предотвращает принятие неверных управленческих решений.

При формировании систем внутреннего контроля и управления рисками должны учитываться такие нормы как:

- наличие единой точки координации действий систем;
- системы должны быть встроены в бизнес процессы, а также быть элементом деловой культуры компании;
- должны быть утверждены как владельцы контрольных процедур, так и владельцы рисков;
- системы должны оперативно реагировать на изменения в деятельности компании, вызванные как внешними, так и внутренними факторами.

Эффективность систем внутреннего контроля и управления рисками находится в тесной зависимости от качества используемых информационных ресурсов компании. Система внутреннего контроля предоставляет объективные гарантии эффективности и надежности функционирования системы управления рисками, обеспечивая уверенность в корректном управлении бизнес рисками.

Системы внутреннего контроля и управления рисками являются основой корпоративного управления. Посредством грамотного проектирования и использования данных систем снижается неопределенность, уменьшаются риски, тем самым позволяя со стороны взглянуть на деятельность компании в целом. Весь комплекс контрольных процедур позволяет определить мероприятия необходимые для повышения эффективности работы систем и их совершенствования с учетом требований международных стандартов и лучших практик.

Система внутреннего контроля является своеобразным механизмом в компании для снижения рисков, а также одной из функций управления для постоянного наблюдения и проверки функционирования компании с целью оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления и предупреждения неблагоприятных ситуаций. Вне зависимости от рода и масштаба деятельности компании в основе внимания должны быть четко выстроенные, отлаженные, гибко и своевременно реагирующие на любые изменения системы внутреннего контроля и управления рисками.

Список використаних джерел:

1) *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Internal Control — Integrated Framework. 1992. http://www.coso.org/*
2) *Committee of Sponsoring Organizations the Treadway Commission. Guidance on Monitoring Internal Control Systems. http:// www.coso.org*
3) *Амброжевич О. Борьба с мошенничеством с помощью системы внутреннего контроля, Сентябрь 2010*
4) *Винтер Г. Внутренний контроль: развитие и риски. Симпозиум по проблемам аудита, Университет Канзаса, Делойтт, 1992 г.*
5) *Ковальчук Т.С. Внутренний контроль в управлении рисками в коммерческих банках, Финансовые исследования. № 7. 2003*
6) *Постникова О.Г. Система внутреннего контроля в корпоративном управлении. МГУ им. М.В. Ломоносова. [Cited: January 10, 2012.] http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1178/file /Postnikova.pdf.*

Секція 4. Управління кадровою безпекою підприємства

УДК 351.84+364.322

***АЛЕКСЕЕНКО Н.А.**, к.э.н., доцент*
***КРАВЧУК Е.В.**, старший преподаватель*
Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О.Сухого», Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Базовыми подходами для разработки национальной системы безопасности в сфере охраны труда являются конвенции и рекомендации МОТ. Например, к основным гарантиям, касающимся данной группы элементов социальной защиты, можно отнести положения следующих Конвенций МОТ [1]: № 1 (1919 г.) «О рабочем времени в промышленности»; №47 (1935 г.) «О сокращении рабочего времени до сорока часов в неделю»; № 150 и Рекомендация № 158 (1978 г.) «О регулировании вопросов труда»; № 14 (1921 г.) «О еженедельном отдыхе в промышленности»; № 5 (1919 г.) «О минимальном возрасте приема на работу в промышленности»; № 102(1052 г.) «О минимальных нормах социального обеспечения». Согласно Конвенции МОТ № 161 «О службах гигиены труда» администрация предприятий обязана проводить выявление и оценку риска от воздействия опасных для здоровья факторов, возникающих на рабочем месте, а также наблюдение за факторами производственной среды и производственных операций, которые неблагоприятно воздействуют на здоровье работников. Кроме того, администрация с помощью соответствующих служб должна содействовать адаптации трудовых процессов к работникам, изучать причины несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве, обеспечивать необходимую информацию, организовывать обучение и просвещение в этой области [1]. В соответствии со ст. 221 Трудового кодекса Республики Беларусь и ст. 1 Закона Республики Беларусь от 23.06.2008 № 356 –З «Об охране труда» **охрана труда** трактуется как система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально – экономические, организационные, технические, психофизиологические, санитарно – гигиенические, лечебно – профилактические, реабилитационные и иные мероприятия и средства[2].

Экономическая составляющая системы обеспечения безопасности работников в сфере труда предполагает определение социального эффекта (эффективности) на фоне возрастающей затратоемкости мероприятий, *которая на государственном уровне связана с категорией «стоимости продления жизни» в профессиональной деятельности.* Отметим, что в разных странах

необходимость использования величины «стоимости продления жизни» для объективной оценки эффективности инвестиций в социально-экономическую сферу деятельности с целью повышения безопасности населения находит все большее применение не только в научных исследованиях, но и при принятии практических решений. Например, этот показатель используется в последнее время в бюджетных посланиях правительства США к конгрессу, в директивах, принимаемых в странах ЕС; он рекомендуется для практического использования различными международными организациями. По оценкам аналитиков Гарвардского центра по анализу риска средние значения «стоимости продления жизни» в различных секторах социально-экономического развития США в1993г. составляли (долл.США за год дополнительной жизни) [4]:

- Здравоохранение -19000
- Повседневная деятельность населения - 36000
- Профессиональная деятельность - 346000
- Окружающая среда - 4207000
- Все секторы деятельности в целом - 42000

Таким образом, по мере экономического развития того или иного общества уровень безопасности монотонно возрастает, но эффективность затрат на продление жизни снижается, т.е. «стоимость продления жизни» увеличивается: стремление к увеличению продолжительности жизни требует прогрессивно возрастающих финансово - материальных затрат.

На уровне хозяйствующих субъектов затраты, связанные с обеспечением здоровых и безопасных условий труда и охраной труда, предусмотренные законодательством (ст. 226 Трудового кодекса, Положением о планировании и разработке мероприятий по охране труда, утвержденным постановлением Министерства труда и социальной защиты РБ от 23.10.2000 г.- № 136), осуществляются по следующим группам мероприятий:

1.Охрана труда и техника безопасности.

- *Информационно – агитационные мероприятия* (приобретение изданий, публикующих НПА по вопросам условий и охраны труда; приобретение наглядных пособий и учебных материалов; организация лекций по охране труда и инструктажи с последующим контролем знаний т.п.).
- *Мероприятия по медицинскому осмотру* (при поступлении на работу и в период трудовой деятельности; внеочередные осмотры при ухудшении состояния здоровья работника; приобретение средств профилактики заболеваний и повышения защитных сил организма работающего).
- *Организационно – экономические мероприятия* (аттестация рабочих мест по условиям труда; внедрение систем оплаты труда, основанных на учете соблюдения правил безопасности труда; компенсационные выплаты по условиям труда; внедрение стандарта СТБ 18001 – 2009 «Системы управления охраной труда. Требования»).

- *Организационно – технические мероприятия* (приобретение средств индивидуальной и коллективной защиты; оборудования, повышающего качество условий и безопасности труда).

2.Страховые выплаты по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (с учетом применения современной системы данного вида страхования минимальный и максимальный размеры страховых взносов составляют 0,3 и 0,9 % от фонда заработной платы; для бюджетных организаций – соответственно 0,05 и 0,15% - Указ Президента РБ от 01.03.2010 №110).[3]

3. Не компенсируемые страховщиком выплаты при факте несчастного случая (проведение экспертиз; доставка потерпевшего в учреждение здравоохранения; выплаты морального вреда, причиненного повреждением здоровья потерпевшего; выплата штрафов, выплачиваемых субъектом хозяйствования за нарушения законодательства о труде и правил по охране труда и др.).

Подавляющая часть вышеперечисленных затрат предполагает достижение различных видов сопутствующих (социальных) результатов, методическая составляющая экономической оценки которых значительно сложнее и многообразнее оценки финансово - экономических результатов, поскольку механизм прямого стоимостного измерения социальных результатов и их сопоставления с экономическими результатами при оценке эффективности хозяйственной деятельности в общем виде отсутствует. Обобщение практики экономических расчетов в указанном направлении позволяет выделить следующие распространенные методы экономической оценки сопутствующих результатов.

1. *Метод прямого счета.* Он может использоваться главным образом тогда, когда сопутствующие результаты могут быть непосредственно выражены в стоимостной форме. *Рекомендуемая область его использования* – расчеты сопутствующих социальных результатов, возникающих при реализации организационно – технических мероприятий по охране и безопасности труда.
2. *Метод предотвращения ущерба.* В этом случае стоимостная оценка сопутствующих результатов отражает возможные потери экономики в случае отказа от реализации мероприятия по обеспечению безопасности в производственной сфере. Этот метод может быть применим при экономическом обосновании пожарно – профилактических мероприятий и внедрения новой пожарной техники.
3. *Нормативный метод.* Данный метод предусматривает определение стоимостных оценок сопутствующих результатов через систему экономических нормативов, устанавливаемых централизованно на отраслевом или региональном уровне управления.
4. *Метод сбалансированных показателей (Balanced Scorecard - BSC).* В качестве основы данной модели приняты четыре составляющие (проекции) – изменение условий труда, производственная перспектива, внутренние процессы, обучение и рост. К основополагающим принципам функционирования на базе методологии BSC также относят:

- построение логической архитектуры в виде карты стратегии, что создает общепризнанную и понятную основу для действий всех подразделений и отдельных работников;

- ознакомление подразделений субъектов хозяйствования со стратегическими целями и соответствующая мотивация при их реализации, позволяющая использовать преимущества синергетического эффекта.

5.Метод косвенной оценки влияния социальных результатов на экономический результат производства. Данный метод используется тогда, когда представляется возможным установить влияние изменения социальных факторов производства на экономический результат, например, через рост производительности труда работников или увеличение полезного фонда рабочего времени. Стоимостная оценка социального результата при применении этого метода, в частности, может отражать экономию затрат или рост прибыли от уменьшения потерь рабочего времени или экономию расходов по бюджетному социальному страхованию (выплата пособий по обязательному социальному страхованию) в связи с уменьшением производственного травматизма и уровня профессиональной заболеваемости.

Однако следует отметить, что затраты, связанные с сокращением тяжелого физического труда, труда в опасных и вредных условиях, производственного травматизма не могут быть компенсированы снижением страховых тарифов и компенсационных расходов по страховым случаям производственного травматизма. В качестве дополнительных стимулов хозяйствующих субъектом в этом случае можно рассматривать возможность введения налоговых льгот; льгот по кредитованию мероприятий по улучшению условий и охраны труда; льгот по таможенному оформлению приобретаемых за рубежом средств индивидуальной и коллективной защиты работающих во вредных и опасных производственных факторах.

Список использованных источников:

1. Конвенции МОТ: электронный ресурс // base.safework.ru/ safework (дата доступа 15.02.2012).

2. Об охране труда : Закон Респ. Беларусь от 23 июня 2008 г. // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3.Указ Президента Республики Беларусь от 1 марта 2010 г. № 110 «О внесении изменений и дополнения в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

4. Воробьев Ю.Л. Основы формирования культуры безопасности жизнедеятельности населения/ Ю.Л. Воробьев, В.А.Пучков, Р.А.Дурнев; под общ. ред. Ю.Л.Воробьева. МЧС России. – М.: деловой экспресс, 2005. – 316 с.

4. Семич, В. Рациональный подход к мероприятиям по охране труда//Информационно – аналитическая система Бизнес – Инфо (дата доступа 20. 02.2013).

УДК 331.42

***БУРЛАКОВА І.А.**, к.п.н.,*
доцент кафедри економіки та управління,
Університет банківської справи
Національного банку України, м. Київ

УПРАВЛІННЯ ЗДОРОВ'ЯМ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УСПІШНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В сучасних економічних умовах величезне значення набуває якість і ефективність роботи персоналу. У найближчі десятиліття здатність залучати, розвивати, утримувати і найбільш повно використовувати потенціал співробітників стане визначальним фактором успіху будь-якої організації.

Керуючи людськими ресурсами, кожен керівник розуміє, що ефективність роботи персоналу суб'єктів господарювання залежить не тільки від правильно побудованої системи мотивації, але і від фізичних можливостей співробітника, зокрема, рівня його здоров'я. Адже багато аспектів виробничої діяльності негативно позначаються на здоров'ї персоналу: це і постійний стрес, і недосипання, і погана екологія, що особливо актуально для великих міст, але головне - це цейтнот. Недолік особистого часу не дозволяє співробітникам своєчасно проходити обстеження і звертатися за медичною допомогою, приділяти увагу спорту, відпочинку та здоровому харчуванню.

Усвідомлюючи руйнівну силу наслідків цієї тенденції, бізнес став уважніше ставитися до питання здоров'я своїх співробітників, на системній основі запускаючи проекти Health management. Ці проекти включають різні інструменти: від тренінгів, присвячених управлінню стресом, до впровадження антитютюнових кампаній, будівництва власних міні фітнес-клубів, проведення корпоративних змагань та іншого [4]. Однак ще раз варто підкреслити: програми управління здоров'ям персоналу суб'єктів господарювання повинні починатися зі створення безпечних умов праці.

Будь-який грамотний керівник знає, що досягнення \ продуктивністі праці працівників безпосередньо залежить від їх стану здоров'я. І головне завдання керівника створити такі умови роботи, щоб персонал не хворів, а більш ефективно працював.

Слід зазначити, що контроль за здоров'ям передбачає не пошук прихованих симптомів хвороби, а оцінку функціональних можливостей та резервів індивідуума до тих умов та навантажень, в яких він живе, працює або вчиться.

Управління здоров'ям - це комплекс усвідомлених самостійних заходів, що дозволяють людині функціонувати максимально ефективно і легко адаптуватися до будь-яких ситуацій. А управління здоров'ям персоналу - це система заходів, спрямована на підтримку здоров'я персоналу суб'єктів господарювання [3, с.428].

Світова практика показує, що правильно організоване управління здоров'ям співробітників дозволяє знизити захворюваність в колективі на 40 - 50%, кількість днів непрацездатності - на 20%, підвищити виявлення хронічних

захворювань - на 10 - 15% і в результаті, зменшити середній термін тимчасової непрацездатності на 30% . За даними британської страхової компанії Bupa, продуктивність праці здорових людей вище на 20%, що обіцяє сотні мільйонів доларів додаткових доходів [1, с.95].

Оздоровчі програми чи окремі заходи вводяться для того, щоб підвищити цінність підприємства в очах співробітників, залучити й утримати кращих фахівців, згуртувати колектив, створити дружню атмосферу змагальності та впевненості у завтрашньому дні, знизити плинність кадрів.

Велику роль в управлінні здоров'ям колективу відіграє боротьба зі стресом, який, як відомо, може бути причиною багатьох захворювань, наприклад, гіпертензії та інших важких серцевих захворювань.

Постійний стрес і перевтома зрештою можуть призвести до хвороб, професійного вигорання, втрати інтересу до роботи. На думку вчених, якщо робочий день триває більше восьми годин при п'ятиденному робочому тижні, у працівників в шість разів вище ризик «згоріти» на роботі через психічне та фізичне виснаження від стресу [2, с. 147]. Тому поліпшення умов праці разом з програмами по стрес-менеджменту - основа для попередження наслідків стресових перевантажень на роботі.

При реалізації програм психологічної підтримки персоналу на підприємстві може бути проведено стрес-аудит, який за допомогою тестування виявляє «слабкі» стресогенні місця, дає аналіз загальної картини психологічного клімату в колективі та інструменти щодо його поліпшення. Грамотна психологічна підтримка покращує атмосферу в колективі підвищується продуктивність праці, персонал в меншій мірі відволікається на свої проблеми, знижується абсентеїзм. А також є потужним мотиваційним фактором, проявом турботи роботодавця про своїх співробітників і знижує ризик конфліктних ситуацій.

Щоб мотивувати співробітників займатися своїм здоров'ям, необхідно, перш за все, пов'язати кар'єрне зростання та економічне благополуччя працівника зі станом здоров'я. У багатьох західних компаніях давно стали нормою премії співробітникам, які утримуються від куріння і ведуть здоровий спосіб життя. Важливо створити цілісну ідеологію здорового способу життя.

Тому компанії стимулюють своїх працівників до ведення здорового способу життя, турботи про здоров'я. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я [1, с. 96], дві третини дорослих європейців недостатньо фізично активні, а частка смертей, пов'язаних з малорухливим способом життя, доходить до 10% в загальній структурі смертності. Неправильне харчування, дефіцит фізичної активності і куріння стали причиною до 80% всіх випадків передчасного розвитку ішемічної хвороби серця.

Ідея здорового способу життя - одна з найефективніших ідей в галузі управління персоналом, важливий лише кут її заломлення в світлі діяльності конкретної компанії. Звичайно, універсальних рецептів використання ідеї здорового способу життя не існує. Однак, є якась логіка, досвід використання, який, можливо, буде прийнятним в Україні.

З точки зору користі бізнесу ідея здорового способу життя та створення системи управління здоров'ям у компанії відіграє кілька дуже важливих ролей:

1. Потужний мотиваційний стимул, яким може виявитися система управління здоров'ям, утворюється з двох основних компонентів:

- елемент корпоративної культури, який відрізняє компанію серед інших.
- зміцнення іміджу привабливого роботодавця.

2. Пропагуючи ідеї здорового способу життя, компанія несе соціальну відповідальність, як перед своїми співробітниками, так і перед державою.

Плануючи активність у сфері управління здоров'ям у компанії, важливо чітко розуміти, які цілі переслідуються. Тут працює проектний підхід: планування - визначення результату – оцінка витрат - реалізація - рентабельність - висновки.

Отже, ефективність бізнес-процесів в значній мірі визначається станом здоров’я співробітників підприємства, від якого в значній мірі залежить їх мотивація, лояльність і продуктивність праці. Тому стає очевидним, що управління здоров’ям персосналу – є приоритетним інструментом успішної кадрової політики успішної кадрової політики суб’єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. *Балабанова Л. Управління персоналом: Навчальний посібник/ Людмила Балабанова, Олена Сардак: Міністерство освіти і науки України, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. - К.: Професіонал, 2006. - 511 с.*
2. *Психология профессионального здоровья: Учеб. пособ. / Под ред. Г. С. Никифорова.– СПб.: Речь, 2006.– 480 с.*
3. *Шегда А. Менеджмент: Учебник/ Анатолий Шегда,. - 3-е изд., испр. и доп.. - К.: Знання , 2006. - 645 с.*
4. *OHSAS 18001:2007. Occupational health and safety management systems — Requirements*

УДК 331.101.264.24-047.36:35.075

***ГЕВРАСЁВА А.П.**, к.э.н.,*
***СТАНКЕВИЧ К.В**., выпускница,*
УО «Гомельский государственный
университет имени Франсиска Скорины»

СИСТЕМА ОЦЕНКИ И МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Национальные интересы в социально-экономической сфере Республики Беларусь направлены на обеспечение экономического роста и повышение конкурентоспособности белорусской экономики на основе ее структурной перестройки, устойчивого инновационного развития, модернизации экономических отношений, инвестиций в человеческий капитал, обеспечение занятости трудоспособных граждан и достойного уровня оплаты труда. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 года №575 «Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь» к числу субъектов обеспечения национальной безопасности

относятся органы местного управления, от эффективности деятельности управленческих кадров которых, зависит качество регулирования различных сфер социально-экономического развития, как региона, так и страны.

Необходимость разработки системы оценки и мониторинга деятельности служащих государственных органов вызвана постоянным повышением требований к качеству работы государственных служащих. Основными требованиями при формировании системы оценки и мониторинга деятельности государственных служащих являются её действенность и практичность. Система оценки и мониторинга может считаться действенной, если в результате ее применения будет обеспечена четкая связь результатов труда и его оплаты, высокий уровень мотивации и максимальная отдача от служащих. Для того чтобы удовлетворить требованию практичности, система должна быть удобной для использования на практике как людям, производящим оценку и мониторинг, так и тем, кто оценивается. Если система оценки и мониторинга не получает общего признания, если используемые методы излишне сложны, а оценочные показатели вызывают сомнение, то внедрение системы оценки и мониторинга скорее всего натолкнется на сопротивление служащих, и руководителям будет трудно использовать ее результаты на практике.

Кроме того, сами методы оценки и мониторинга рабочих результатов должны быть понятны для всех оценивающих. Высоконадежный метод оценки и мониторинга может быть совершенно бесполезным, если квалификация и уровень подготовки людей, производящих оценку и мониторинг, не позволяет использовать его должным образом [1, с. 16].

На рисунке 1 представлен авторский подход к формированию системы оценки и мониторинга деятельности государственных служащих, согласно которому мониторинг рассматривается, с одной стороны, как процесс наблюдения и регистрации данных о каком-либо объекте на неразрывно примыкающих друг к другу интервалах времени; с другой стороны, – постоянный процесс оценки и анализа состояния объекта.

Цель мониторинга состоит не только в том, чтобы получить конкретную картину изменений, но и проследить тенденции, предвидеть возможные пути управленческой деятельности, направленной на поддержку и развитие положительных тенденций [2, с. 55; 3, с. 184].

Мониторинг основывается на принципах непрерывности, научности и диагностико-прогностической направленности (полученная в ходе отслеживания информация должна быть соотнесена с определенной, заранее описанной нормативной картиной).

Таким образом, мониторинг происходит как «на входе», так и «на выходе» анализируемого процесса, т. е. первичный мониторинг предполагает сбор информации о деятельности государственных служащих для ее оценки, а последующий мониторинг направлен на изучение динамики результатов деятельности и выявление их соответствия желаемому результату или первоначальным предположениям.

Основу оценки деятельности государственных служащих составляет определение эффективности их работы в ходе реализации целей и задач органа

государственной власти в соответствии с их компетенцией, позволяющая получить существенную, значимую информацию для принятия дальнейших управленческих решений.



Рис. 1. Схема системы оценка-мониторинг деятельности государственных служащих

Формами современной системы оценки деятельности госслужащих являются аттестация и квалификационный экзамен. Согласно Закону Республики Беларусь от 14 июня 2003 г. №204-З «О государственной службе в Республике Беларусь» аттестация государственных служащих проводится в целях определения объективной оценки их практической деятельности, уровня профессиональной подготовки, правовой культуры и служебной перспективы. Учитывая особенности труда государственных служащих, который, с одной стороны, характеризуется высоким уровнем творчества, а с другой, сложностью управленческих функций, указанные выше формы оценки их деятельности не в полной мере отвечают поставленным перед ней задачам. Нельзя оценивать служащих государственных органов лишь на основе только формализованных показателей (возраст, образование, стаж работы), необходимо выявлять то, насколько работники эффективно выполняют возложенные на них функции и обязанности.

Анализируя организационно-правовые основы системы оценки и мониторинга деятельности государственных служащих в Республике Беларусь, представленные Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 июня 2004 года №759 «О критериях оценки работы руководящих кадров республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома», и Комплексную модель оценки деятельности руководителей государственных органов, разработанную Академией управления при Президенте Республики Беларусь, следует обратить внимание на определённые сложности в их применении. Если в нормативном документе определен перечень требований, предъявляемых к деловым и личностным качествам государственных служащих, то предложенная модель предусматривает анализ и оценку таких основных параметров как выполнение основных показателей социально-экономического развития региона (области, района, города), общественное мнение о деятельности руководителя и уровень его организационной работы.

Вместе с тем, для практического использования предложенной модели оценки деятельности руководителей органов управления, следует учитывать неоднородность территориальных единиц по уровню обеспеченности трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами, особенность экологической ситуации. Это требует конкретизации системы показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития конкретного региона; уточнения прогнозов, программ, планов развития регионов в соответствии с используемыми показателями, определения их критериальных значений. Всё это, соответственно, усложняет процедуру оценки и мониторинга деятельности государственных служащих, делает её длительной и трудоёмкой.

Принимая во внимание особенности законодательного обеспечения, объективная оценка деятельности государственных служащих должна строиться на основе результатов их практической деятельности в курируемой сфере или регионе и процессу взаимодействия с гражданами. Поэтому результаты социально-экономического развития региона и состояние работы с обращениями граждан выступают основными направлениями оценки и мониторинга деятельности государственных служащих. Выполнение основных показателей прогноза социально-экономического развития региона и их закреплённость за определёнными структурными подразделениями позволяют определенным образом судить об эффективности деятельности руководителей и специалистов государственных органов, так как от их управленческих решений во многом зависит выполнение показателей социально-экономического развития региона. Работа с обращениями граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц направлена на повышение исполнительской дисциплины, обеспечение качественного и своевременного рассмотрения обращений.

Таким образом, результаты оценки предоставляют определённые возможности как для руководителя при управлении процессами и человеческими ресурсами, так и для государственного служащего, позволяют

привести в соответствие цели работы государственного органа с индивидуальными задачами служащих.

Оценка и мониторинг деятельности государственных служащих были и остаются одними из важнейших направлений кадровой работы в государственных органах, которые призваны способствовать выявлению путей повышения отдачи от сотрудников. Нельзя говорить об эффективной работе или об улучшении работы государственного органа, если не уделяется достаточно внимания оценке труда ключевых категорий служащих. Призывы о необходимости повышения эффективности труда государственных служащих теряют всякий смысл, если не используются действенные инструменты для оценки результатов их труда. Без этих инструментов невозможно не только поставить вопрос о необходимости улучшения тех или иных рабочих показателей, но и определить фактический уровень эффективности их деятельности.

Таким образом, от качественной работы управленческих кадров зависит развитие не только экономики и социальной сферы региона, но и страны в целом.

Список использованных источников:

1. Магура, М.И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 176 с.

2. Писарик, Г.П. Система электронного мониторинга в экономике страны / Г.П. Писарик // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 3. – С. 53-63.

3. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: учеб. пособие для студентов вузов / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 416 с.

УДК 331.108: 640.43

ІЛЬТЬО Т.І., *асистент*

Мукачівський державний університет

КАДРОВА БЕЗПЕКА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Сучасні умови господарювання готельно-ресторанного бізнесу (ГРБ) змушують керівників приділяти більше уваги питанням кадрової політики, управління персоналом, соціально-трудовим відносинам і, зокрема, забезпечення кадрової безпеки, тощо. Останнім часом постала проблема втрати матеріальних ресурсів в закладах гостинності, розголошення комерційної таємниці, нанесення навмисної шкоди власним персоналом та багатьох інших витрат суб'єктів господарювання через недостатній рівень корпоративної безпеки, особливо кадрової.

Аналіз літературних джерел з питань кадрової безпеки засвідчив, що дослідження цієї сфери багатьма науковцями та практиками спрямовуються у площину економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності, а отже, немає єдиного системного підходу до мотиваційної зацікавленості робітників, що суттєво зменшує рівень загроз кадрової безпеки підприємства.

Більшість зарубіжних і вітчизняних авторів трактують поняття “кадрова безпека” по-різному. Питання кадрової безпеки в системі економічної безпеки суб’єктів господарської діяльності є об’єктом розгляду у наукових працях таких вчених, як О.А. Грунін, С.О. Грунін [2], М. Капустін [3], М Кизим [6], В. Сідак [5], Н. Швець [1], О.Ляшенко [4].

Узагальнення загроз для врахування їх у розробках кадрових планів підприємств ГРБ, для моніторингу підготовки, перекваліфікації працівників сфери обслуговування, з урахуванням євро стандартів.

Метою дослідження є класифікація загроз для розробки системи забезпечення кадрової безпеки підприємств ГРБ.

Основними методами дослідження є загальнонаукові методи аналізу та синтезу, а також систематизації наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених з питань кадрової безпеки в системі економічної суб’єктів ГРБ.

Кадрова безпека – це процес запобігання негативним діям на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов’язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими стосунками в цілому. При цьому кадрова безпека є складовою частиною економічної безпеки підприємства, оскільки це робота з персоналом, кадрами, а вони в будь-якій організації первинні [7].

Специфіка кадрової роботи в ГРБ визначається особливостями й технологіями обслуговування клієнтів, а саме :

1. Бронювання і оформлення замовлення.
2. Зустріч гостя, реєстрація.
3. Обслуговування під час харчування та проживання.
4. Задоволення культурних запитів, тощо.

Освіта, кваліфікація та рівень розвитку професійних здібностей є нині основними якісними характеристиками персоналу у сфері ГРБ. Але, нажаль, на практиці ці характеристики не завжди відповідають потребам та вимогам підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Робота у сфері ГРБ передбачає постійне спілкування з клієнтом, тому важливим фактором э зовнішній вигляд працівника, знання різних видів спілкування, володіння культурою професійного мовлення. Діяльність працівників сфери готельно-ресторанного сфери відноситься до категорії «людина-людина», тому професійне спілкування є основою конкурентних здібностей даної сфери. Працівник сфери ГРБ повинен вміти володіти собою, проявляти витримку та терпіння при роботі з клієнтами.

Персонал організації впливає на всі аспекти її життєдіяльності, а також невід’ємно пов’язаний із її економічною безпекою. За даними статистичних досліджень близько 51% випадків економічних злочинів здійснюють співробітники компаній, а ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60% знизити прямі та передбачити непрямі збитки фірми, пов’язані з людським фактором. [1]

Кадрова безпека в ГРБ – це процес захисту персоналу та нейтралізації загроз пов’язаних із ним, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в загальному.

Результатом кадрової безпеки підприємства ГРБ є особиста безпека персоналу та захист інтелектуальної власності (у тому числі комерційної таємниці).

На сучасному етапі на ринку ГРБ існує проблема забезпеченості підприємствами кваліфікованими кадрами. Керівники підприємств змушені вирішувати ряд проблем. На конкурентному ринку утримати кваліфікованих працівників стає все важче, тому підприємство повинно розробляти мотиваційні схеми, вдосконалювати схеми оплати праці, аналізувати ситуації конкурентів, аналізувати ситуацію на ринку праці в регіоні, оцінювати підприємство як роботодавця, постійно розглядати способи проектування кар'єри (погляд з боку співробітника).

Загрози кадрової безпеки підприємства ГРБ наведено нижче (рис.1).

На сучасному етапі кадрова безпека знаходиться в активному розвиткові. Ця тема цікавить більшість підприємців, які застосовують науково обґрунтовані методи управління.

Для забезпечення кадрової політики підприємці ГРБ повинні навчитись дивитись на співробітників не лише, як на суб'єкт управління, але і як на засіб доходів та джерело небезпек. Це дасть змогу аналізувати можливі небезпеки та запобігати їм.

Відчуття фінансової стабільності, безпека життєдіяльності, перспектива кар'єрного зросту працівників надасть впевненості підприємству в тому, що воно не піддасться небезпеці з боку персоналу.

Підсумовуючи проведене дослідження, доцільно підкреслити життєво важливу необхідність забезпечення безпеки персоналу як визначальної складової конкурентноспроможності підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. *Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти зло-вживання персоналу [Електронний ресурс] / Н. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – Режим доступу : www.personal.in.ua.*
2. *Грунин О.А., Грунин С.О.. Экономическая безопасность организаций. – Спб:Питер, 2002. – 160 с.*
3. *Капустін Микола. Про деякі проблеми економічної безпеки підприємництва // Персонал. – 2007. - №6. – С.74-77*
4. *Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. Киев: Издательство: Либра, 2003. — 280 с.*
5. *Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : Монографія / О.А. Кириченко, В.С.Сідак. - К. : Університет економіки та права "КРОК", 2008. - 403 с*
6. *Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геэць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.Ы.Черняк. – Х., 2006. – 240.*
7. *Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання / О. М. Герасименко // Актуальні Проблеми Економіки. – 2012. – № 2. – С. 118-124.*

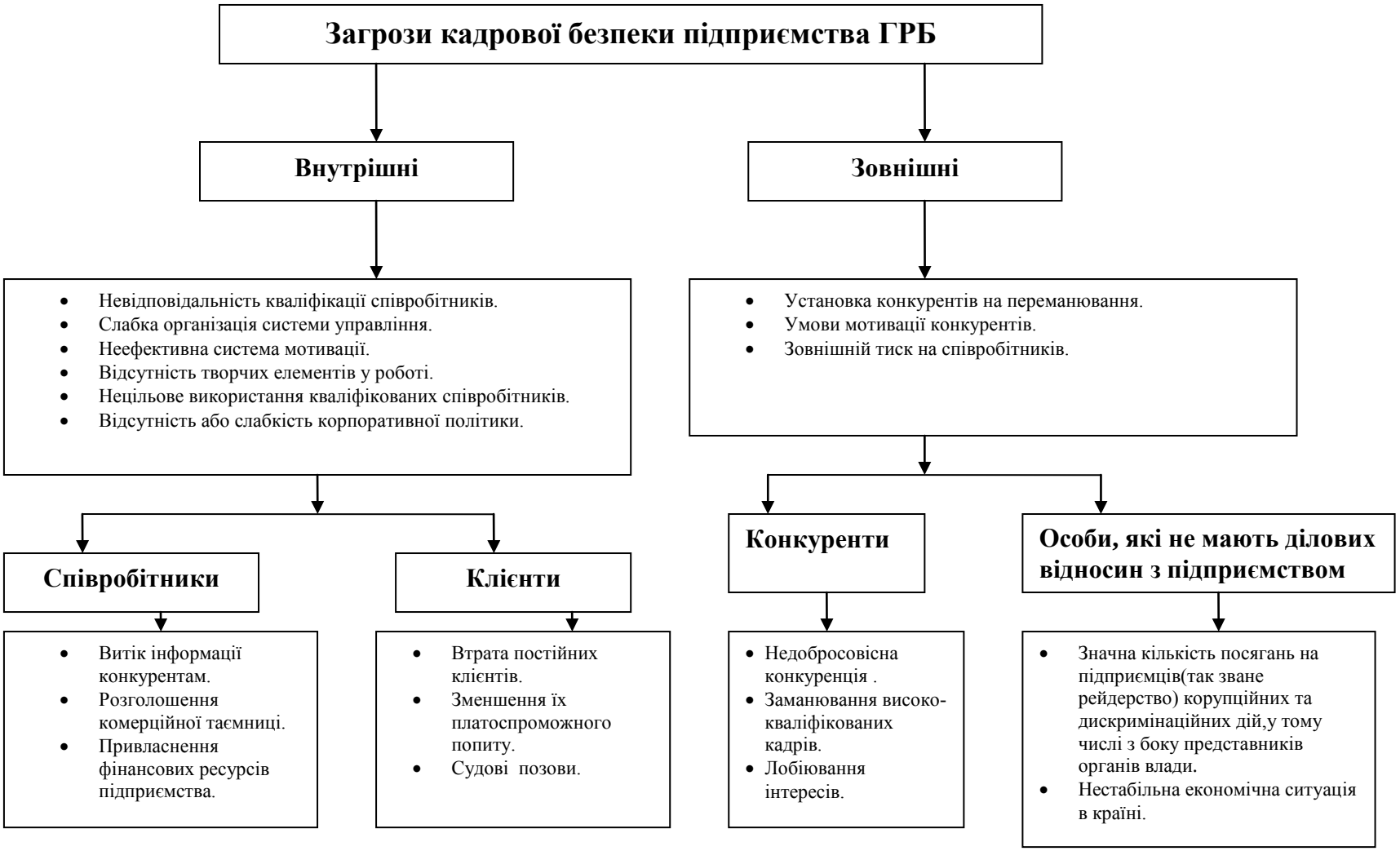


Рис. 1. Загрози кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного бізнесу

УДК 65.012.8

***КАЛІНА І.І.**, к.е.н., доцент,*
ПВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

РОЛЬ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Протягом усієї історії розвитку суспільства точаться суперечки навколо визначення суті і природи лідерства, яке забезпечує ефективну економічну безпеку підприємства. При цьому слід враховувати і ту обставину, що більшість людей підсвідомо переконана - керувати вони вміють якнайкраще (навіть не володіючи теоретичними знаннями чи практичним досвідом) на відміну від будь-якої іншої діяльності та мають найкращі задатки лідера ніж в їх керівників.

Необхідність підвищення ефективності функціонування економічної системи в Україні зумовлює потребу суспільства у фахівцях різного профілю, яке забезпечить стабільному розвитку держави в загалому. Перед освітою України стоїть завдання формування професіоналів, готових до майбутньої діяльності та всебічного саморозвитку. Вітчизняні навчальні заклади мають забезпечити своїм випускникам такий рівень підготовки, який водночас дозволяв би їм продовжувати освіту в будь-якій країні Євросоюзу та сприяв би підвищенню конкурентоспроможності на європейському ринку праці. Майбутні фахівці потребують не тільки широкої загальної освіти, а й розвинених лідерських якостей, оскільки майже будь-яка професія пов’язана з роботою у команді, прийняттям рішень на основі аналізу ситуації, умінням нести відповідальність за наслідки рішень, ефективною організацією роботи не лише однієї особи, а й усього колективу.

Аналіз наукових джерел щодо проблематики дослідження засвідчив, що питання лідерства, лідерів і лідерських якостей вивчалось ще з античних часів. Вітчизняні та зарубіжні вчені досліджували мотиви виникнення лідерства (І. Волков, А. Менегетті, В. М’ясищев, Б. Паригін), поняття „лідер” із позиції структури особистісних якостей (Н. Жеребова, М. Мескон, Р. Сміт, Р. Стогділл), вплив групи на розвиток лідерських якостей особистості (С. Кові, Д. Максвел, Н. Тичи, Г. Толбі). Учені ХХ–ХХІ століття аналізували поняття лідерських якостей у контексті професійної діяльності особистості (З. Багірова, Б. Басс, А. Єршов К. Лемінг, Л. Ломова, Н. Мараховська, Н. Семченко, Т. Шевченко, Л. Шигапова, В. Ягоднікова). У досліджені уточнено зміст поняття „лідерство”, під яким розуміємо соціальний процес взаємодії керівника та групи, спрямований на досягнення загальної мети.

У свідомості звичайних, пересічних людей керівництво пов'язується з переліком людських якостей, таких як розум, харизма, рішучість, активність, ентузіазм, комунікабельність, відвага, впевненість у своїх силах. Ці погляди являють собою суть теорій лідерства з приводу якостей. Намагання науковців визначити особливий набір рис характеру та розумових здібностей, притаманних керівнику, мали сумнівний успіх. Едвін Гізеллі, який присвятив аналізу цієї проблеми більше 20-ти років наукових пошуків подає такі характеристики (рис.1).



Рис. 1. Характеристики керівника за Гізеллі

Як бачимо з рис. 1 керівник повинен мати певні характеристики, які притаманні лідеру, кожна характеристика складається з певної кількості функціональних особливостей за допомогою яких починається ефективне керування підприємством, розвиваються відносини в колективі, збільшується увага до клієнтів, підвищується рівень мотивуючих чинників, що призводить до стабільності економічної безпеки підприємства.

Різниця між лідером і менеджером проводиться за багатьма позиціями (табл. 1). Ефективний менеджер не обов‘язково являється ефективним лідером, і навпаки. Їх основні характеристики находяться як би в різних вимірах. Лідер також являється керівником, але характер його дій інший, ніж у звичайного менеджера. Він не керує, не командує, а веде за собою інших. Можна бути першою особою в організації, але не являтися фактично лідером, бо той повинен бути не затвердженим наказом, а психологічно визнаненим оточуючими як єдиний, хто здатний забезпечити задоволення їх потреб. Тому практично виділяють такі розбіжності між лідером і керівником**:** керівник звичайно признається офіційно, а лідер висувається стихійно; керівникові надаються законом певні права й обов‘язки, а лідер може їх не мати; керівник наділений певною системою офіційно встановлених санкцій, використовуючи які він може впливати на підлеглих, а лідеру ці санкції не надані; керівник представляє свою групу в зовнішній сфері стосунків, а лідер у сфері своєї активності обмежений в основному внутрігруповими стосунками; керівник, на

відміну від лідера, несе відповідальність перед законом за стан справ у групі.

Таблиця 1

Розбіжності між керівником та лідером [1]

КЕРІВНИК	ЛІДЕР
Адміністратор	Новатор
Доручає	Надихає
Працює за цілями інших	Працює за своїми цілями
План – основа дій	Бачення – основа дій
Спирається на систему	Спирається на людей
Використовує доводи	Використовує емоції
Контролює	Довіряє
Підтримує рух	Надає імпульс руху
Професіонал	Ентузіаст
Приймає рішення	Перетворює рішення
Робить справу правильно	Робить правильну справу
Той, кого шанують	Той, кого обожнюють

Схоже дослідження на цю тему було проведено Фредом Фідлером. Він прийшов до висновку, що індивідуальні риси особистості керівника майже не впливають на успіх загальної справи, отже, вони не повинні грати роль критерію при виборі керівника. Спроби визначити людські якості, однозначно пов'язані з лідерством, були успішнішими. Було виділено шість рис (табл. 2), які відрізняли лідерів від соціально-психологічні аспекти керівництва не-лідерів: цілеспрямованість, прагнення до лідерства, чесність і порядність, впевненість у своїх силах, інтелект, а також наявність адекватних посаді знань.

Таблиця 2

Шість якостей, що відрізняють лідерів від не-лідерів [2]

Особиста якість	Опис якості
Цілеспрямованість	Лідери виявляють здатність докладати значних зусиль. Вони характеризуються великим бажанням досягти успіху. Вони амбітні, сповнені енергії, невтомно наполегливі у своїй діяльності та схильні виявляти ініціативу.
Прагнення до лідерства	Лідери, як правило, мають велике бажання впливати на інших і вести їх за собою. Вони демонструють готовність брати на себе відповідальність.
Чесність і порядність	Лідери виробляють довірливі стосунки з тими, кого вони ведуть за собою, завдяки чесним і щирим вчинкам; їхні слова не розходяться з ділом.
Впевненість у своїх силах	Людей, що звикли йти за лідерами, приваблює в них відсутність сумнівів. Отже, лідери, щоб переконати своїх однодумців у правильності власних цілей та рішень, повинні виявляти впевненість у собі.
Інтелект	Лідери повинні бути досить розумними, щоб збирати, узагальнювати і тлумачити великі обсяги інформації, виявляти здатність до бачення майбутнього, розв'язувати проблеми і приймати правильні рішення.
Наявність адекватних посаді знань	Ефективні лідери мають міцні і глибокі знання про компанію, галузь і питання технічного характеру. Глибокі знання дають їм змогу приймати усвідомленні рішення і розуміти наслідки своїх рішень.

Проте оптимальне поєднання індивідуальних характеристик керівника та особливостей керованої ним групи дозволяє різко підвищити показники продуктивності колективу.

Для опису поведінки певної особи використовуються десятки різноманітних рис характеру. До тих, що найчастіше застосовуються, належать сором'язливість, агресивність, покірливість, лінивство, честолюбність, лояльність і несміливість. Якщо людина виявляє ці характеристики постійно, в численних ситуаціях, то їх називають визначальними рисами особистості. Упродовж років дослідники намагалися зосередитись на тих рисах, які є визначальними для конкретних осіб, для вияву лідерських здібностей [3].

Отже, можемо стверджувати, що кожна людина є стійкою і зміною, може удосконалювати та розвивати характеристика для успішної побудови кар'єри, може володіти особливими якостями та рисами, всі ці можливості ведуть на керівні посади. Якщо управляє підприємством така особа, то підприємство збільшує свої статки, удосконалює мотиваційну політику, створює корпоративний дух та забезпечує економічну безпеку розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Виханский О. С. Менеджмент: Уч.- М.: Изд-во МГУ, 1995. – стр.374

2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента */Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 800с.*

3. Робине С.П., Коултер М. Менеджмент, *6-е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильяме», 2002. — 880 е.: ил.*

УДК 331.08

***КОВАЛЕНКО І.В.**, студентка,*
***МІГУС І.П.,** д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

КАДРОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна ситуація, що склалася на сьогодні, багато в чому змінила характер роботи по управлінню персоналом, поставивши на порядок денний зовсім інші, ніж півроку-рік назад, завдання. Одним із головних елементів управління персоналом в організації виступає процес формування кадрової політики.

Перш за все, для ефективного впровадження кадрової політики, організації необхідно встановити тип кадрової політики, який буде відповідати специфіці компанії. Існує два типи політики: закрита та відкрита.

1. Відкрита кадрова політика характеризується прозорістю діяльністю компанії для потенційних працівників на будь-якому рівні. Кандидат, який володіє певною кваліфікацією без досвіду роботи може зайняти вакантну посаду в організації.
2. Закрита кадрова політика орієнтована на внутрішнє переміщення персоналу з нижчої ланки на вищу [1, С.18].

Кадрові процеси у компанії змінюватимуться відповідно до типу кадрової політики, яку обрав департамент по управлінню персоналом (табл. 1)[2, С.130].

Таблиця 1

Матриця «етапи кадрового процесу-тип кадрової політики»

Кадровий процес	Тип кадрової політики	
	Відкрита	Закрита
Найм персоналу	Висока конкуренція на ринку праці.	Дефіцит внутрішнього резерву
Адаптація персоналу	Можливість впровадження нових методів за рахунок новачків.	Зміцнення існуючої корпоративної культури, функціонування механізму наставництва
Навчання та розвиток персоналу	Залучення зовнішніх начальних центрів	Використовуються власні сили, формується єдиний погляд колективу
Мотивація персоналу	Матеріальна мотивація	Разом з матеріальною мотивацією задовольняються потреби в безпеці та стабільності
Впровадження інновацій	За рахунок постійного надходження нових співробітників налагоджується зовнішній контакт.	Необхідно самостійно ініціювати процес впровадження інновацій.

Після обрання типу кадрової політики компанія проходить три основні етапи розробки та впровадження.

1. Аналіз існуючої стратегії управління персоналом:

1.1. Аналіз розвитку організації та її корпоративної культури;

1.2. Опис критеріїв співробітників компанії;

1.3. Виокремлення пріоритетних напрямків удосконалення кадрової політики;

1.4. Оцінка терміну та фінансових затрат на впровадження політики.

2. Проектування кадрової політики:

2.1. Побудова послідовності процесів впровадження кадрової політики;

Послідовність процедур має два напрями: планове та оперативне навчання персоналу. При плановому навчанні слід обрати внутрішній або залучений ресурс та метод оцінки ефективності навчання. Оперативне навчання розпочинають з формування цілей, виходячи з пріоритетних задач, а також вибору оптимальної програми навчання.

2.2. Підбір кадрових технологій та методів управління персоналом, відбувається за основними позиціями: найм, адаптація, мотивація, навчання, формування кадрового резерву. Інструментами оцінки обраної технології слугують: кейси, тести, ділові ігри, експертна оцінка та атестація.

2.3. Розробка структури кадрової служби;

2.4. Підготовка плану впровадження (закладення бюджету).

3. Впровадження нових кадрових технологій:

3.1. Розробка програми діагностики і механізм застосування заходів щодо розвитку вмінь і навичок персоналу;

3.2. Розробка методу оцінки кадрової політики.[3]

Підводячи підсумки важливо відмітити, що успіх і ім'я кожної компанії створюють люди: їх професіоналізм, компетентність, внутрішні мотиви і приховані можливості. Майстерно розкривати і використовувати кадровий потенціал на благо своєї компанії - головне кадрової політики компанії.

Список використаних джерел:

1. *Власова А. Управління персоналом/А. Власова // Стратегії, 2008. – № 1.- С. 17-20.*
2. *Огонесян И.А. Управление персоналом организации. – М.: 2001 - 450с.*
3. *Бредихіна Н. «Робота для менеджерів по персоналу» [Електронний ресурс] // Режим доступу до статті.: http://moeobrazovanie.ru/market_hr.html*

УДК 331.108

***МЕХЕДА Н.Г.**, к.е.н., доцент,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

НЕБЕЗПЕКИ ТА МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із важливих аспектів організації економічної безпеки підприємства є процес забезпечення кадрової безпеки, який є необхідним при ліквідації соціальних та економічних загроз в їх виробничо-комерційній діяльності. [3].

Кадрова безпека - це процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом.

Внутрішні небезпеки такі: невідповідність кваліфікації співробітників до обійманої посади (небезпека, що спричиняє збитки); недостатня кваліфікація працівників (проблема, вирішити яку зобов'язані кадровики); слабка організація системи управління персоналом (немає філософії підприємства); слабка організація системи навчання (відсутня система обліку перспектив розвитку персоналу, що створює соціальну непевність у стабільності свого службового росту); неефективна система мотивації (немає аналізу потреб кожної особистості й персональної мотивації); помилки в плануванні ресурсів персоналу (найчастіше на просту роботу приймають висококваліфікований персонал); відсутність творчих елементів у роботі; нецільове використання кваліфікованих співробітників; працівники орієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань; співробітники не орієнтовані на дотримання інтересів підрозділу (немає цільового управління); відсутність або слабкість корпоративної політики;

Зовнішні небезпеки такі: умови мотивації в конкурентів кращі; установка конкурентів на переманювання; зовнішній тиск на співробітників; втягування їх у різні види залежності; інфляційні процеси (їх слід ураховувати під час розрахунку заробітної плати) [3].

У [1, с. 180] пропонується класифікація за ознакою становища працівника на підприємствіщодо власної ролі йможливостей: під час прийняття працівника на роботу, під час роботи персоналу підприємства, під час звільнення. Дійсно,

ризики кількісного характеру пов'язані з невідповідною кількістю персоналу на підприємстві - виникає загроза втрат унаслідок невідповідності фактичної кількості персоналу на підприємстві поточним потребам. Загрози в роботі з персоналом якісного характеру обумовлені невідповідністю фактичних характеристик персоналу вимогам, що висуваються (недостатність кваліфікації, нелояльність персоналу тощо). У цій класифікації не передбачено, що деякі ризикиможна прогнозувати, а інші не можна, також вони розрізняються за часом реагування, можливими наслідками та за іншими критеріями.

У [2, с. 70-71] пропонується декілька класифікаційних ознак. Перша - за характером загроз, що утворюються групами ризику ; друга - за величиною ризику: допустимого ризику, критичного ризику й катастрофічного ризику; третя - за можливістю страхування: ті ризики, що страхуються, і ті, що не страхуються.

Іншими дослідниками обґрунтовано ще декілька класифікаційних ознак:

- за часом виникнення (нерегулярні, постійні);
- за можливими наслідками (прості, альтернативні);
- за можливістю прогнозування (прогнозовані, непрогнозовані);
- за часом реагування (попереджувані, поточні, запізнені).

Установлено, що різноманітні загрозидля підприємства можуть надходити від кожного працівника, але існують певні групи ризику, які об'єднують типові сукупності осіб за спільними ознаками. Тобто група ризику серед персоналу - це сукупність працівників, що потенційно мають схильність своїми діями або поведінкою завдатишкоди підприємству. Групи ризику можуть належати до будь-якого рівня управління підприємством і характеризуватися як девіантною, так і недоброчесною поведінкою. Наприклад, до осіб із девіантною поведінкою належать алкоголіки, наркомани, гравці, члени релігійних новоутворень, носії інших залежностей. "Недоброчесними" прийнято вважати шахраїв, членів фінансових пірамід і власне недоброчесних працівників підприємства. Особливої шкоди можуть завдати ті з них, які працюють у топ-менеджменті підприємства. У цій класифікації також не враховано таку групу критеріїв класифікації загроз, як за величиною ризику, можливими наслідками тощо.

Відповідно до існуючих небезпек, виокремлюють такі основні методи забезпечення кадрової безпеки підприємства: економічні, технологічні, організаційні, соціально-психологічні, адміністративні та дисциплінарні.

Під економічними методами забезпечення кадрової безпеки слід, в першу чергу, розглядати такі заходи, які створять сприятливе матеріально-мотиваційне поле для співробітників організації та не спонукатимуть їх до переходу до організацій-конкурентів з більш привабливими умовами оплати праці зокрема. Тому на підприємстві слід регулярно здійснювати перерахунок заробітної плати та забезпечувати її відповідність до роботи, що виконується.

Соціально-психологічні методи становлять собою сукупність специфічних способів впливу на міжособистісні стосунки і зв’язки, соціальні процеси, що виникають у трудових колективах. З позиції забезпечення кадрової безпеки такі методи повинні ґрунтуватися на створенні сприятливого соціально-психологічного клімату, формуванні стабільного колективу, персональній

роботі з кадрами й управління поведінкою персоналу, вирішенні індивідуальних проблем кожного співробітника з метою гуртування персоналу та відчуття колективізму. В таких колективах, як правило, співробітники цінують свою роботу, прагнуть продовжувати працювати й надалі, інколи навіть не зважаючи на привабливіші умови праці у конкурентів.

Суть технологічних методів полягає у розробці чітких правил роботи із секретною інформацією і документами. Дані правила роботи повинні бути доведені до відома усіх працівників, які мають доступ до подібного роду інформації. В деяких випадках дана норма правил роботи, а особливо зобов'язання щодо дотримання принципу нерозголошення інформації може бути обговорена та прописана в трудовому контракті, що укладається при прийомі на роботу. До технологічних методів належить також розробка й впровадження сучасних форм охорони власності (майна, інформації) підприємства, зокрема баз даних, програм і т.д.

Адміністративні методи з позиції забезпечення кадрової безпеки підприємства пропонуємо трактувати як сукупність заходів з перевірки персоналу на етапі прийому на роботу, здійснення періодичного внутрішнього і зовнішнього аудиту діяльності персоналу та дотримання низки вимог у випадку звільнення персоналу.

Організаційні методи забезпечують необхідні умови функціонування організації, а також створюють межі, в яких вона функціонує та розвивається. До них, зокрема, можна віднести розподіл функцій керівних кадрів, періодичне відновлення повноважень (анулювання доручень, переділ функціональних обов'язків тощо), доручення справ не одному фахівцеві, а декільком – на конкурентній основі.

Сферою застосування дисциплінарних методів є передбачення юридичних та дисциплінарних зобов'язань і відповідальності щодо роботи з окремою категорією інформації. Застосування дисциплінарних методів матиме місце у разі недотримання зазначених вимог шляхом стягнення, зауваження, висловлення догани, переміщення посадових осіб, звільнення тощо].

Даний поділ методів на означені групи є досить умовним, оскільки всі вони тісно взаємопов'язані. Без сумніву, менеджери із персоналу можуть продовжити цей список, що й треба зробити після аналізу стану кадрової роботи з погляду безпеки щодо забезпечення ефективності трудових відносин на підприємстві [4].

Отже, забезпечення кадрової безпеки підприємства є невід'ємною частиною ефективного функціонування організації в цілому. Проведений аналіз дозволив простежити можливості виникнення конкретних типів загроз підприємству за конкретними групами ризику. Реалізація методів запобігання загрозам кадровій безпеці забезпечить високу ефективність системи менеджменту персоналу та сприятиме підвищенню фінансових результатів виробничо-комерційної діяльності підприємств.

Виявивши основні фактори виникнення загрози для кадрової безпеки, можна перейти до планування й організації заходів для її забезпечення.

Список використаних джерел:
1. Жариков Е. С. Риски в кадровой работе / Е. С. Жариков. - М., 2005. - С. 92-94.
2. Лапицкая Л. Предпринимательские риски и управление непредвиденными кадровыми ситуациями / Л. Лапицкая // Управление персоналом. - 2004. - №5. - С. 66-71.
3. Мехеда Н.Г.,Маренич А.І. Соціально – мотиваційні складові кадрової безпеки/ Н.Г. Мехеда, А.І. Маренич/ Фінансовий простір. – 2012. – № 2 (6). – с. 38 – 45.
4. http://nuwm.rv.ua/metods/asp/vd1/Ve5917.pdf

УДК 658:012.8:331.2

***ОЛЕФІР Г.Е.**, магістрант,*
***ДЕНИСЕНКО М.П.**, д.е.н., професор,*
Київський національний університет
технології та дизайну

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У період трансформаційних перетворень економіки вектор Європейського вибору України нагально вимагає наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати й доходів найманих працівників до рівня розвинутих країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності як з боку роботодавців, так і держави.

Нееквівалентно низька зарплата не компенсує витрат і результатів найманої праці, що не лише поширює бідність та вкрай негативно впливає на процес відтворення робочої сили, знижує її якість, а й звужує внутрішній ринок, обумовлює примітивізацію потреб, сприяє деградації вітчизняного трудового потенціалу, активізує розвиток тіньових процесів і відплив найбільш здібних фахівців за кордон.

Поглиблення розуміння сутності “заробітної плати” як економічної категорії та механізму її організації можливе лише за умови застосування наукових методів дослідження. Наукова методологія вимагає, передусім, дотримання нерозривної єдності застосування як загального методу, так і загальнонаукових та специфічних методів, що використовуються в процесі конкретних аналітичних досліджень. Разом з тим, стан і рівень досконалості методологічного апарату значною мірою залежать від розвитку наукової теорії, оскільки здобуті знання завжди стають відправним пунктом подальших досліджень і самі можуть безпосередньо виступати в ролі нового загального або специфічного методологічного підходу.

Різні аспекти зазначених питань було розглянуто в наукових працях таких відомих вітчизняних економістів як Андрющенко Е.Т., Базилюк А.В., Бандур С.І., Богиня Д.П., Бондар І.К., Бугуцький О.А., Гриценко А.А., Дмитренко Г.А., Кір’ян Т.М., Колот А.М., Куліков Г.Т., Лагутін В.Д., Лібанова Е.М., Мандибура В.О., Нижник В.М., Новіков В.М., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Палкін Ю.І., Пинзеник В.М., Семикіна М.В., Тімофєєв В.О., Чухно А.А.(табл. 1)

Таблиця 1

Визначення «заробітної плати» різними авторами

Автор	Трактування
Д. Рікардо[8]	форма вартості (ціни) робочої сили (праці), на основі трудової теорії вартості
К. Маркс[3]	соціально-економічна категорія, що характеризує рівень задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб найманої робочої сили.
М. Туган-Барановський[4]	заробітної плата як ціна товару робоча сила помилковим, оскільки, на його думку, робочу силу, по-перше, не можна відчужувати від працівника, тобто продавати, по-друге, вона є не об'єктом, а суб'єктом господарства, по-третє, він підкреслював тавтологію у визначенні вартості робочої сили суспільно необхідними витратами, необхідними для її виробництва.
А. Маршалл[5]	що величина заробітної плати як ціни робочої сили складається під впливом попиту й пропозиції на неї, тобто залежить від кон'юнктури ринку праці, достатньою мірою розуміли науковці того періоду
М. Ямпольський [6]	заробітна плата у перехідній економіці і у період соціалізму являє собою частку суспільного продукту, який належить працівничому класу в цілому, що спрямовується на особисте споживання залежно від кількості і якості праці
Є. Маневич [7]	це частка національного доходу, що представляє у грошовій формі вартість необхідного продукту працівників сфери матеріального виробництва
Р. Барр	теоретичну межа, з якої починається пропозиція праці, утворить заробітна плата, що дорівнює вартості засобів існування працюючого
Закон Уркаїни «Про оплату праці» [1]	це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства

Д. Рікардо в основному розвивав і поглиблював погляди А. Сміта на заробітну плату, розуміючи її як форму вартості (ціни) робочої сили (праці). Усі свої дослідження Д. Рікардо будував на основі трудової теорії вартості. Д. Рікардо виходив з того, що єдиним джерелом вартості суспільного продукту є наймана праця працівників, і тому намагався дослідити та встановити закони розподілу, виходячи з умов і інтересів виробництва. По суті, той факт, що працівник створює своєю працею більшу вартість, ніж одержує у вигляді заробітної плати, є для Д. Рікардо очевидним і не потребує, на його думку, якогось особливого аналізу.

Дослідження сутності заробітної плати і чинників, що впливають на її величину, продовжив Лассаль, який сформулював відомий "залізний закон". За його висновками, економічний прогрес проходить повз працівників, анітрохи не поліпшуючи їхнього стану. "Наслідком цього залізного і жахливого закону є те, що ви – і тому я назвав вас ... класом знедолених – виключені з вигоди продуктивності, яка підвищується завдяки успіхам цивілізації, тобто з підвищення продукту праці, з підвищеної продуктивності вашої власної праці! Для вас завжди – тільки необхідне для життя, для підприємців завжди все, що створюється працею крім цього".[7].

Глибоке теоретичне розкриття політико-економічної сутності оплати найманої праці та механізму її організації належить К. Марксу.

К. Маркс розкрив дві основні особливості процесу праці найманих працівників при капіталізмі: 1) найманий працівник працює під контролем капіталіста або уповноважених ним осіб (управляючих, майстрів, бригадирів та ін.); 2) найманий працівник працює на власника(ків) капіталу, тобто продукти його праці є не його приватною власністю, як у одноосібного товаровиробника, а вони є приватною власністю капіталіста-роботодавця. А мета капіталістичного виробництва полягає, на думку К. Маркса, у тому, що капіталіст "бажає виробити не тільки споживчу вартість, а й товар, не тільки споживчу вартість, а й вартість, і не тільки вартість, а й додаткову вартість" [3, с.197].

"Заробітну плату" К. Маркс розглядав як соціально-економічну категорію, що характеризує рівень задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб найманої робочої сили. Так, характеризуючи "традиційний рівень життя" найманої праці, він зазначав, що цей рівень передбачає не тільки задоволення потреб фізичного життя, а й задоволення певних потреб, породжених тими суспільними умовами, в яких люди перебувають і виховуються [3, с.150]. Аналізуючи дію механізму визначення вартості робочої сили, він перший у науковій практиці довів, що вона "включає в себе історичний і моральний елемент" [3, с.182].

Отже, як для класичної школи політекономії, так і для її лівого напрямку – марксизму характерним є, по-перше, субстанціональний аналіз оплати праці, як вартості й ціни робочої сили, що безпосередньо залежить (аналогічно до вартості всякого товару) від суспільно-необхідного робочого часу виробництва такої суми засобів, що надають можливість їх власникові задовольнити потреби життєдіяльності на рівні, необхідному для забезпечення відтворення існування працівника і його родини; по-друге, цей теоретичний напрямок доводить залежність реального рівня заробітної плати від граничної корисності натурального обсягу та структури життєвих засобів.

Ретроспективний аналіз еволюції наукових поглядів засвідчує, що, починаючи з кінця XIX ст., досить важлива тенденція, яка спостерігалась у дослідженнях заробітної плати та механізму її формування вченими Заходу, полягала у прагматичному перенесенні акцентів з політико-економічного на економіко-статистичний та організаційно-економічний напрями дослідження цих відносин і процесів. Це передусім пояснюється виникненням у підприємців і державних органів нагальної необхідності підвищення рівня репрезентативності визначення реальної вартості життя працюючого населення і, відповідно, встановлення необхідної величини реальної заробітної плати (яка мала враховувати галузеві й регіональні особливості її диференціації) з метою послаблення соціальної напруженості, що викликалася недоспоживанням необхідних благ, які конче необхідні для задоволення потреби життєдіяльності найманої праці. До того ж загострення суспільної напруженості на той час активізувало класові антагонізми, що вкрай негативно впливало на соціальну стабільність та економічний розвиток суспільства.

Як стверджує Д. Богиня, якість праці виражає кількісні відмінності певних видів конкретної праці, тоді як різниця в рівні якості праці є лише кількісною відмінністю, що має місце в межах певної професійної якості праці. Тобто він дійшов висновку, що в межах одного професійного виду можлива не різна якість праці, а лише її різний якісний рівень [2, с.127-135].

Отже, теоретичні аспекти заробітної плати досліджували з давніх часів і до цих пір, зрозуміло одне що вона сприяє розвитку економічній безпеці підприємства.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» 2012. - №17

2. Богиня Д. Актуальні проблеми регулювання доходів і організації оплати праці на етапі трансформації економіки України // Богиня Д. Україна: аспекти праці. – 2000. – №5. – С. 3-14.

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / Предисл. Ф.Энгельса. Пер. И.И. Степанова-Скворцова. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – М.: Политиздат, 1967. – 907 с.

4. Туган-Барановский М. Основы политической экономии. – 2-е изд. – Спб, 1911.- 528 с.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ.: – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 416 с.

6. Ямпольский М. Вопросы заработной платы на современном этапе // Проблеми экономики. – 1931. – №6. – С. 2-21.

7. Маневич Е.Л. Вопросы труда в СССР. – М.: Наука, 1980. – 216 с.

8. Барр Р. Политическая экономия: – Т.2 / Пер. с фр. – М.: Междунар. отнош., 1995. – 752 с.

УДК 65.012.8

***ПАВЛОВА І.І.**, асистент*

Університет економіки та права «КРОК»

ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ З МЕТОЮ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Актуальність теми полягає в тому, що одним з напрямків удосконалювання моделі ринкового господарювання, яка спрямована на формування соціально-орієнтованої економіки є створення на рівні суб'єктів господарювання систем, що дозволяють максимально ефективно використовувати людський капітал, як основу для забезпечення кадрової безпеки, що призведе до ефективного функціонування підприємства то розвитку держави загалом. Реалізація даної моделі розвитку вимагає створення адекватної мотиваційної системи на рівні суб'єктів господарювання, яка б відповідала системним умовам мотивації трудової діяльності персоналу підприємства та об'єктивно спонукувала його до зростання продуктивності праці, гуманізації стосунків у колективі та гармонічного розвитку особистості та ін.

Досить багато вітчизняних та зарубіжних науковців присвятили свої роботи та дослідження питанню мотивації праці (матеріальна та нематеріальна), стимулювання персоналу, серед яких: О.В. Гривківська, В. Крючков, Є.М. Стрельчук, Ф. Прутська та інші.

У досліджених роботах йшлося про особисте бачення мотивації праці управлінського персоналу. Розроблялися конкретні заходи з мотивації персоналу, пропонувались методи підвищення продуктивності та ефективності

праці, які у свою чергу забезпечували б досягнення вищого рівня мотивації та розвиток економічної безпеки підприємства.

За умов функціонування ринкової системи господарювання підприємства стоять перед необхідністю діяти в конкурентному середовищі, знаходити й розширювати свою «нішу» на ринку товарів та послуг, оволодівати новим типом економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. У зв'язку з цим має зростати внесок кожного працівника в забезпеченні економічної безпеки підприємства, а одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління працею, що забезпечує активізацію людського фактора. Наявність у працівника належної професійної підготовки, навичок, досвіду не гарантує високої ефективності праці. Поштовхом до їхньої активної трудової діяльності є мотивація.

Мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації.

Трудова мотивація працівників, як свідчить рисунок 1, формується під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішні чинники - це різноманітні та мінливі потреби (матеріальні, духовні, соціальні, статусні), інтереси, цінності та ціннісні орієнтації. Зовнішні чинники - це комплекс «мотиваторів», які впливають на людину на мікро- та на макроекономічному рівні (на рівні підприємства, конкретного регіону, держави).

На рівні держави формуються мотиватори, які активно впливають як на підприємства, так і на найманих працівників в інтересах підвищення ефективності суспільного виробництва. До них відноситься: політика регулювання оплати та доходів, політика ціноутворення, політика оподаткування, соціальна політика, підготовки та перепідготовки персоналу.

На рівні підприємства доцільно буде створити систему мотиваторів, виходячи з економічних інтересів та фінансових можливостей роботодавця, оцінки кінцевих результатів праці найманих працівників, урахування стану зовнішнього середовища (економічна, політична, соціальна ситуації країні).

Важливим з теоретичного і практичного погляду є питання про співвідношення «внутрішньої» і «зовнішньої» мотивації. Суть проблеми полягає в тім, що діяльність людини залежить від мотивів що виникають за замкнутої взаємодії людини і мети а також від мотивів відкритої взаємодії, коли суб’єкти зовнішнього середовища породжують мотиви, що спонукає людину до дій. Проте напрактиці не можливо розмежувати вплив тільки внутрішніх чи зовнішніх мотивів. В одних випадках дії працівника можуть бути породжені переважно внутрішньою мотивацією, а в інших - переважно зовнішньою. Може бути і так, що спонукальні дії одночасно породжуються обома системами мотивації.

Одним із головних завдань мотивації праці є підвищення трудових ресурсів на підприємстві, досягнення ефективності та продуктивності діяльності цього персоналу, а не економія витрат на ці ресурси. Тому що як

свідчить практика, дешевша робоча сила не завжди краща і не завжди виправдовує ті очікування, які на неї покладаються.

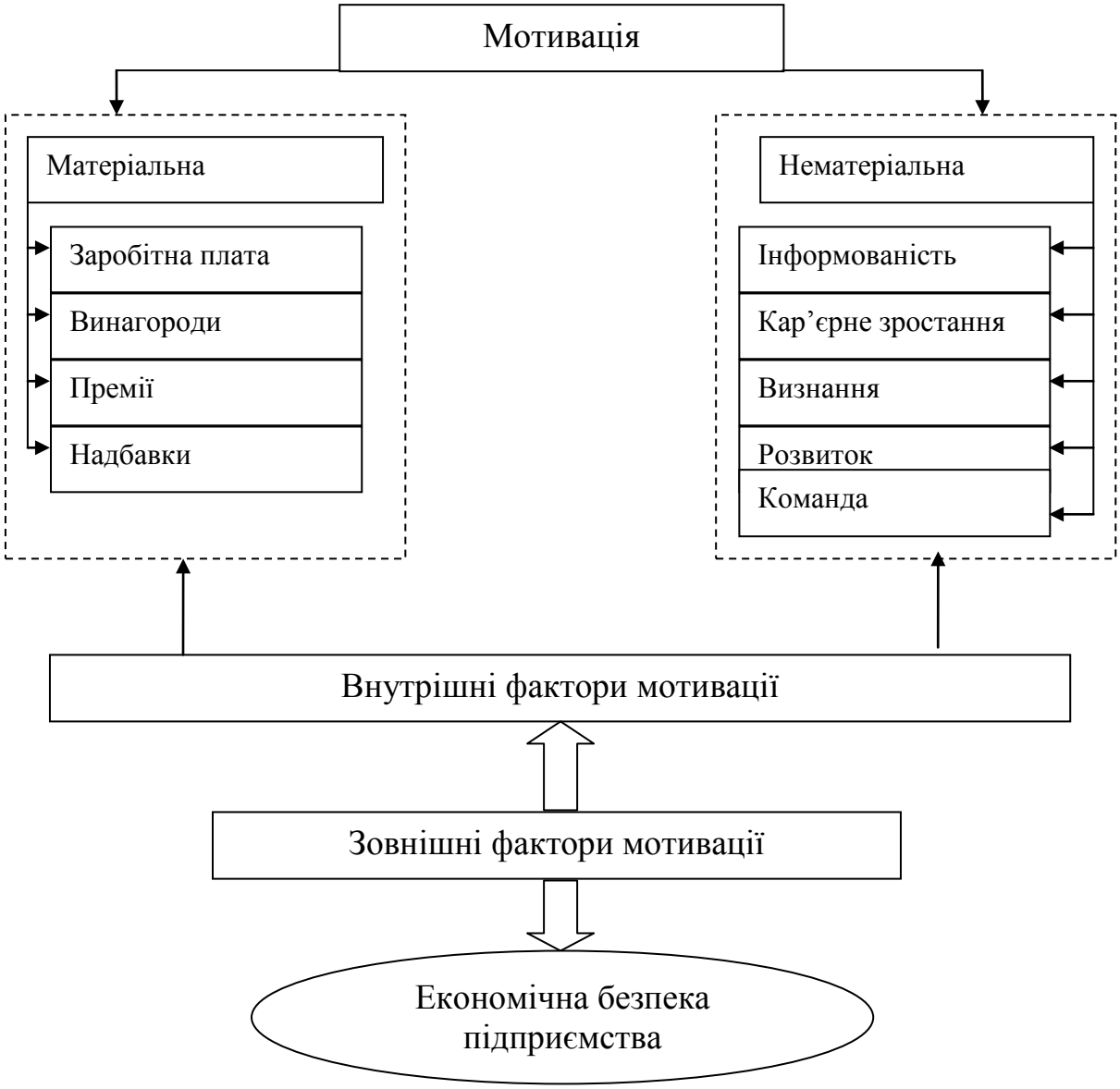


Рис. 1. Взаємозв'язок економічної безпеки та мотивації на підприємстві

Виділяють 4 побажання працівників щодо мотивації їхньої праці. Першим побажанням є надання можливості навчатися. Кожний працівник цінує можливість отримати нові знання в певній галузі, які змогли б підвищити їх інтелектуальний рівень та конкурентоспроможність на тій чи іншій роботі.

Друге місце посідає бажання гнучкості графіку роботи. Сучасні працівники цінять як робочий, так і вільний час.

Третє місце займає особиста похвала (письмова чи публічна). Якщо людина старанно та вчасно виконала свою роботу, то словесна похвала призведе до більш трудомісткої та конкурентоспроможної роботи.

Четверте місце – це надання більшої самостійності та повноваження. Вищою формою мотивації праці є наділення працівників повноваженнями, наприклад використання ресурсів підприємства на власний розсуд без

втручання керівника, керування іншими колегами та прийняття рішення для досягнення цілей даного підприємства.

Економічна безпека підприємства залежить від того, наскільки успішно підприємство управляє своїм інтелектуальним капіталом. Досягнення цілей будь-якої організації не можливе без кваліфікованого та мотивованого персоналу. Для досягнення більших результатів необхідно створити сприятливий клімат у колективі, визначивши які заохочення вони оцінять найбільше. Також потрібно здійснювати особисту похвалу працівників за якісну роботу, обов'язково підтримувати своїх працівників у їх стимулі покращити свою трудомісткість.

Необхідно особисто пояснити працівникам роль їх участі у здійсненні спільного плану для забезпечення економічно безпеки підприємства, довести до уваги те, як підприємство заробляє і витрачає грошові кошти, а також як воно пропонує на ринку свої послуги.

Список використаних джерел:

1. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США. // Проблемы теории и практики управления.-2002.-№2.-с.83-88.

2. Ериш Г. Мотивация труда и перспективы роста организации. // Служба кадров.- 2002.- №8.- с.107-111.

3. Капустин А. Мотивация менеджмента - залог стабильности компании. // Управление компанией.-2003.-№6.-с.42-44.

УДК 331.2

***САЛІВОН Т.В.**, магістрант*
***БОНДАРЕНКО О.С.**, к. е. н., доцент,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі функціонування підприємств України економічна безпека є необхідною умовою ефективного їх функціонування та розвитку. Вона забезпечує конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках та є основою стабільного розвитку у перспективі. Вона дозволяє підприємству реалізовувати свої інтереси та задовольняти потреби споживачів, зводячи до мінімуму зовнішні і внутрішні загрози. Інакшими словами, процвітаючим є те підприємство, в якому економічна безпека знаходиться на належному рівні.

Дослідники застосовують різні підходи до визначення сутності економічної безпеки. При цьому всі визначення відображають її необхідність та значення для підприємства. Економічна безпека підприємства - це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому» [2]. Економічна безпека підприємства - це такий стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному

використанні корпоративних ресурсів, добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику» [1].

Економічна безпека підприємства забезпечує захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, створює спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку.

Поряд із зазначеними факторами одним з внутрішніх факторів, що впливає на економічну безпеку, є заробітна плата. Як економічна категорія заробітна плата виражає економічні відносини між власниками підприємства і трудовим колективом, власником і окремим працівником з приводу розподілу знову створеної вартості. Як матеріальний стимул заробітна плата виражає ту частину національного доходу, яка йде на оплату праці і надходить в особисте розпорядження працівника, тобто є грошовою винагородою. Вона, з одного боку є основним джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства. Якщо роботодавець платить працівникові високу заробітну плату, то працівник налаштований плідно працювати на підприємстві, а це в свою чергу призводить до зростання прибутку підприємства. В результаті чого зміцнюється економічне становище підприємства на ринку конкурентів. Якщо роботодавець буде платити дуже малу заробітну плату, то працівники просто на матимуть бажання працювати, а це призведе до зменшення прибутку підприємства. В результаті чого економічне становище підприємства послабиться.

Заробітна плата кожного працівника знаходиться в тісній залежності від його положення на ринку праці, від співвідношення попиту і пропозиції праці певної якості. Тому на ринку праці представлений широкий діапазон розмірів заробітної плати як на державних і приватних підприємствах, так і неформальному секторі, де відсутній будь-який соціальний і правовий захист і умови оплати праці цілком визначаються роботодавцем. Однак у будь-якому випадку в ринкових умовах роботодавець не зможе набрати і втримати робочу силу потрібної якості, не забезпечивши конкурентноздатності на даному ринку праці рівень її оплати. Якщо підприємство буде платити низьку заробітну плату висококваліфікованому робітнику, він може звільнитись і перейти працювати до конкурентів. А підприємство втративши висококваліфікованого робітника може втратити значну частину прибутку, що призведе до послаблення економічкої безпеки підприємства на ринку.

При цьому на рівень заробітної плати працівника вливає ряд факторів. Узагальнено до них можна віднести такі:

1. Рівень кваліфікації робітників.
2. Умови праці.
3. Престижність і привабливість праці.
4. Наявність неконкуруючих груп працівників.

Як правило, підприємства, щоб залучити працівників до виконання непривабливої роботи, збільшують їм заробітну плату. А за більш привабливі види робіт, виконувати які є більше охочих, заробітна плата нижча.

Також розмір заробітної плати зумовлюється і відмінностями в освіті та професійній підготовці. Працівники, які виконують роботу, що вимагає високого рівня освіти і професійної підготовки, одержують і більшу заробітну плату, бо затратили на одержання освіти значні кошти, які потрібно компенсувати через підвищену заробітну плату.

Фактором, який впливає на розмір заробітної плати є і наявність так званих неконкуруючих груп працівників. Зокрема це можуть бути професії, які немають нічого спільного між собою, наприклад, це може бути професія лікаря та юриста. Представники першої групи практично не можуть увійти в другу, бо це пов'язано з великими затратами коштів. А фахівцям, спеціалізація яких є поширеною, такий перехід від одного виду роботи до іншого здійснити набагато легше. Тому юристи і лікарі на ринку праці є неконкурентними групами, що робить її пропозицію нееластичною і позначається на рівні заробітної плати. Суттєво впливають на останню і особисті якості працівників, насамперед різний рівень здібностей і таланту.

Перераховані фактори визначають величину заробітної плати в межах країни. Але зміна заробітної плати відбувається і між країнами, або як зазначають економісти, існує національний рівень заробітної плати. Він проявляється через продуктивність праці, що визначається як виробництво валового внутрішнього продукту на душу населення. В економічно розвинутих країнах він вищий, що створює умови для зростання заробітної плати.

Впливає на міжнаціональні відмінності у заробітній платі й інтенсивність праці. У країнах, де вона вища, як правило, вищий і рівень заробітної плати, бо, з одного боку, вища інтенсивність праці сприяє збільшенню виробництва благ, а з іншого - потребує більших затрат на відновлення робочої сили. Національний рівень заробітної плати залежить від організації праці. У країнах з високим рівнем організації зазвичай вища і заробітна плата, оскільки від організації залежить ефективність самої праці. На національні відмінності у рівнях заробітної плати впливають і традиції країн, що визначають долю традиційних потреб людини. Важливу роль у міжнаціональній диференціації заробітної плати відіграє і стан ринку праці. У країнах з високим рівнем безробіття, коли пропозиція праці перевищує попит на неї, створюються можливості для роботодавців занижувати заробітну плату.

Отже, заробітна плата - це складна економічна категорія, що виражає відносини між найманими працівниками і роботодавцями з приводу розподілу створеної нової вартості. В той же час вона виступає, з одного боку, ціною

специфічного товару, який продають на ринку праці наймані працівники, а з іншого - основним доходом останніх, що забезпечує їх життєдіяльність.

Таким чином, щоб забезпечити економічну безпеку підприємства власник має враховувати фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на заробітну плати та максимально намагатись виплачувати найманим працівниками гідний її розмір. Це, в свою чергу, забезпечить досягнення головної мети економічної безпеки підприємства - стабільне та максимально ефективне функціонування і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин – СПб. : Питер, 2002. – 160с.

2. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник. / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 728 с.

3. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01 / В.П. Пономарьов / Луганськ, 2000. — 27 с.

4.Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. - 2005.- №2.- С. 52-56.

5. Чепінога В. Г. Економічна теорія : підручник / В. Г. Чепінога. - К. : Юрінком Інтер, 2011. - 653 с.

УДК 331.1

СІДАК В.С., *д.і.н., професор,*
проректор з наукової роботи
ПВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ КАДРОВІ БЕЗПЕЦІ ПРИ ПЕРЕВІРЦІ ПРЕТЕНДЕНТІВ НА ВАКАНТНІ МІСЦЯ

Початковим етапом забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності при прийнятті працівників на роботу є перевірка документів, які вони надають.

Служба управління персоналом разом зі службою економічної безпеки підприємства, якщо така створена, перевіряють кандидата, і місця його попередньої роботи. Особливу роль в забезпеченні безпеки компанії відіграє менеджер з персоналу. Він повинен бути хорошим психологом, повинен добре розуміти людей і бачити їх «наскрізь» (це вміння далеко не завжди приходить з отриманням диплома професійного психолога). Його проникливість, розуміння людської психології допомагають розпізнати «проблемних» кандидатів, тобто людей, які в разі їх прийняття на роботу в організацію можуть створити ряд проблем, що призводять до підриву її безпеки. Ці проблеми можуть ставитися як до економічній сфері, так і до інформаційної або кадрової (погіршення психологічного клімату в колективі і відхід з компанії сильних працівників).

Багато компаній уважно вивчають документи, надані кандидатами. У ряді випадків інформація, отримана від працівника в ході інтерв'ю, суперечить змісту резюме та інформації в стандартних документах. Інколи насторожують брудні документи, закреслення, неакуратні записи.

Цілі перевірки документів, поданих претендентами при працевлаштуванні, полягають у наступному:

−ідентифікація особи кандидата;

−виявлення фальсифікації, підробки;

−звірка відомостей з документів з відомостями, отриманими з інших джерел (анкета, автобіографія);

−оцінка стану документів, а також вивчення вкладень (записи, вкладиші, додатки і т. д.).

Підроблені документи зустрічаються нечасто, але їх поява загрожує великими неприємностями, тому перевірка істинність - обов'язково. При неспеціалізованій перевірці документів співробітники служби персоналу можуть виявити:

−ознаки невідповідності форми та виду документа (або його окремих частин), встановленим зразкам та стандартам;

−факти зміни первісного змісту документів (пошкодження, змінені записи, переклеєні фотографії, розмиті печатки і т д.);

−невідповідність відомостей, зазначених у документах, реальним фактам біографії кандидата.

Серед найбільш поширених способів підробки: внесення змін в справжній документ шляхом підчисток, дописок, виправлення, заміна фотографії або окремих сторінок документа. Часткова підробка виявляється за допомогою лупи та потужної лампи.

Переклеювання фотографій, як правило, проводиться в документах, що засвідчують особу. Посвідчення особи виготовляються на спеціальних бланках, які мають різні способи захисту: друкарський текст, захисні сітки, лінії графлення. Маніпуляції з фотографіями можуть бути виконані дуже майстерно: переклеюють фото, що раніше знаходилося в іншому документі, або наклеюється нове, рідше проводиться монтаж шляхом підклеювання куточка з відбитком печатки. Нерідко також виявляється заміна частин документа, що складається з декількох аркушів (паспорт, трудова книжка і т. п.).

При більш уважній перевірці також вдається виявити невідповідності в нумерації (сторінки, серія і номер), в ступені забрудненості, в розмірі і кольорі аркушів, наявність зайвих і не співпадаючих проколів від скріпок, слідів зміни нумерації сторінок шляхом підмалювання, підклеювання і т. п. Таким чином, використовуючи елементарні технічні засоби, можна виявляти малопомітні ознаки підробки. Якщо є потреба у детальнішій перевірці, то можна скористатися підручником з криміналістики або звернутися до спеціалізованої кримінологічної лабораторії.

Зазвичай, громадяни представляють достовірні документи. Тим не менш, уважне ознайомлення з останніми може дуже багато що розповісти про їх власників. Проаналізуємо, наприклад, основний документ, що засвідчує особу - стан паспорту. Його вигляд може бути старий, без обкладинки, не раз праний, або, навпаки, може виглядати так, ніби щойно з друкарні. Стан паспорту може опосередковано говорити про акуратність, охайність його власника. Сам

паспорт і його обкладинку багато хто використовує як кишеню. І вміст цієї імпровізованої «кишені» часом говорить про його власника значно більше, ніж він хотів би: клаптики папірців з телефонами і записами, талони, візитки, судові повістки, лотерейні квитки, клубні картки казино, фотографії духовного наставника, вкладиші із забороною переливання крові (для деяких сектантів) і т. д. і т. п. Не варто соромитися розглядати паспорт з усіх боків, навіть за обкладинкою. Цікавість тут ні при чому.

В першу чергу повинно насторожити:

– невідповідність особистого підпису в паспорті особистим підписам в інших документах;

– відмінності в даних про сімейний стан, кількість дітей, зазначеному в паспорті та в анкеті;

– розбіжність місця реєстрації проживання та місця фактичного проживання (слід звернути увагу на кількість штампів про прописку і на географію переїздів);

– позначки міліції (у вигляді вказівки дрібним почерком десь в куточку кімнати статті Кримінального кодексу, за якою засуджений власник документа);

– наявність або відсутність запису про відношення до військової служби.

Не вклеєна вчасно фотографія (у 25 та 45 років) робить паспорт недійсним. Крім того, бувають випадки, коли людина заявляє в міліцію про втрату паспорта і отримує натомість новий, але фактично користується обома. З точки зору закону «загублений» паспорт є недійсним, але ніяких ознак підробки на ньому, природно, немає. За заявами співробітників МВС, мільйони громадян мають по одному і більше недійсних паспортів [17], тобто зіткнутися з ними цілком реально.

Виявити «недійсність» такого документа вкрай складно, тому варто ще раз підкреслити важливість уважного ставлення до всіх даних, які можна отримати про кандидата. Зіставлення їх дозволяє побачити підозрілі неточності та розбіжності, на проясненні яких ви зобов'язані зосередитися під час співбесіди з людиною (ще одна перевірка його лояльності і готовності бути чесним).

Не менш інформативні й інші документи: трудова книжка, військовий квиток, дипломи та свідоцтва про освіту і т. д. Всі моменти, на які варто звернути увагу, неможливо перерахувати, і формалізувати правила перевірки документів теж важко. Основні умови - уважність і життєвий досвід. При виявленні ознак підробки документів або виникненні підозри у їх дійсності неодмінно повідомте в службу безпеки компанії, яка і займеться ретельною перевіркою. Наприклад, щоб переконатися у тому, чи справді претендент навчався в тому чи іншому навчальному закладі – запитайте його елементарну річ, наприклад, скільки поверхів у головному корпусі навчального закладу, чи хто очолює цей заклад.

Слід особливо уважно перевіряти всю інформацію, наведену в формі «Відомості про кандидата», і в резюме. Зокрема, слід перевіряти інформацію зі школи, яку закінчив кандидат (підтвердження наявності грамот, медалей за

успішність), інституту (наявність червоного диплома) і з колишніх місць роботи (правильність вказаних строків роботи, найменування посади, виконувані обов'язки). Якщо при перевірці виявляються якісь розбіжності - це сигнал до того, що тут потрібна особлива увага.

Список використаних джерел:

1. Кадрова безпека суб'єктів господарської діяльності: менеджмент інсайдерами / колективна монографія за ред. проф. Сідака В.С. та проф. Мігус І.П. [Текст]. – Черкаси: вид-во «МАКЛАУТ», 2012. – 315 с.

УДК 331.1

***СОБКО О.О.**, магістрант*
***МІГУС І.П.**, д.е.н, професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ПРОФІЛАКТИКА ТА УСУНЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ – ШЛЯХ СТИМУЛЮВАННЯ ДО ПРАЦІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Виховання, висока культура відносин у колективі, реалізація принципу соціальної справедливості і впершу чергу завдяки управлінській компетентності керівника, обумовлюють такий стан, коли персонал виявляє заінтересовану участь у справах організації, робить необхідні дії, не чекаючи додаткової винагороди і навпаки відсутність цих чинників спрацьовує як антистимул та провокує працівників і колектив в цілому до виникнення конфліктних ситуацій, що власне в свою чергу неодмінно впливає на продуктивність їх трудової діяльності та внаслідок чого знижується і показник ефективності самої організації.

Конфлікти є результатом соціальної напруженості, що складається в колективах.

До них можна віднести такі, як невиконання керівниками перед колективом своїх обіцянок, приховування від колективу дійсного положення речей, відсутність видимого підтвердження поліпшення умов праці і побуту,

конфронтація між персоналом керівництва і працівниками через розподіл матеріальних благ і оплати праці, проведення перетворень без врахування інтересів працівників.

Управління конфліктами передбачає не тільки регулювання вже виниклого протистояння, але і створення умов для його попередження. Найбільш вагомим із зазначених завдань контролю є профілактика. В своїй складності це завдання не поступається вирішенню самого конфлікту. Саме завдяки добре поставленій роботі з попередження конфліктів можна реально вплинути на їх скорочення.

Профілактика повинна містити в собі дії, що попереджують перетворення соціально-психологічних явищ в структурні елементи майбутнього конфлікту. Акту попередження конфлікту повинно передувати виявлення глибинних передумов, причин, що потенційно містять можливість створення конфліктних ситуацій у майбутньому.

Профілактика конфліктів - це сукупність напрямків, методів управління, які зменшують ймовірність виникнення конфліктів.

Для профілактики конфліктів необхідно визначити об'єктивні причини виникнення конфліктів, утвердити ефективне управління поведінкою співробітників і навчити їх поводитися відповідно до прийнятих в організації норм.

Велику роль при врахуванні в практичній діяльності загальних причин різноманітних конфліктів відіграє застосування дедуктивного методу, особливо

під час аналізу причин конфліктів міжособистісного характеру, усередині малих груп і міжгрупових конфліктів. При аналізі конфліктної ситуації необхідно з'ясувати, що лежить у її основі.

Попередити конфлікти можна, коли вивчають і усувають причини, які породжують конфліктні ситуації. Найчастіше ці причини зумовлюються:

* недоліками організації трудової діяльності;

* управлінськими помилками (невміння розставити людей відповідно до їхньої кваліфікації та психологічних особливостей, нечітка постановка завдання тощо);

* неблагополучним соціально-психологічним кліматом у колективі.

Велике значення, а деколи і провідне, для подолання деструктивних конфліктів у організації має управлінська компетентність керівника. Помилки управлінської діяльності, які можуть стати джерелами конфлікту, класифіковані в декілька груп. Це порушення службової етики, порушення трудового законодавства, несправедлива оцінка підлеглих.

До групи порушення службової етики можна віднести такі ситуації, як грубість, зверхність, зневажливість у ставленні до підлеглих, нетерпимість до інших точок зору, відмінних від власної, придушення критики та образлива критика, запрошення стороннього працівника, коли в колективі є претендент на цю посаду, провокування конфлікту між підлеглими.

Порушення трудового законодавства керівником мають дві причини, це правовий нігілізм або юридична неграмотність, тому вони можуть проявлятися у обмеженнях прав підлеглих, зловживаннях посадою, що може включати доручення неслужбового характеру, помилки у використанні заохочень і покарань, приховування важливої і необхідної інформації та маніпулювання нею, недоліки у розподілі роботи між підлеглими, встановлення працівникові ставки, яка порушує баланс між його внеском і винагородою [1].

Група управлінських помилок через несправедливу оцінку підлеглих проявляється у хворобливому ставленні керівника до авторитету підлеглих, коли не тільки не помічається робота працівника, а все робиться для зіпсування його репутації, неконкретна критика групи підлеглих, жорстка критика з боку керівника, який щойно приступив до обов'язків, а також нечітке формування вимог, завдань, інструкцій, невміння переконувати, психологічна несумісність - основа непорозумінь та роздратування, що являється підґрунтям до дестимуляції персоналу.

Безперечно, кожна людина має потребу в змістовній, корисній, цікавій роботі, пристойних умовах, проте вона хоче досягти перспективного росту,

самоутверджуватись, відчувати самоповагу. Отже, трудова мотивація пов'язана як із змістовністю, корисністю праці, так і з самовираженням, самореалізацією працівника.

Важлива роль керівника, який, впливаючи на збудники конфліктів (конфліктогени), може уникнути самого конфлікту, а й тим самим сформувати мотиви до праці.

Отже, формування мотиваційного механізму спрямоване на:

* збереження зайнятості персоналу;
* чіткість визначеної мети і критеріїв роботи;
* сприятливий соціально-психологічний клімат;
* справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці;
* соціальна справедливість;
* створення умов для професійного та кар'єрного росту працівників;
* забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я працюючих;
* створення атмосфери взаємної довіри і зворотного зв'язку.

У загальному вигляді стимулювання - це процес використання конкретних стимулів на користь людині й організації. Стимулювати - це означає впливати, спонукати до цільової дії, давати поштовх ззовні. Стимулювання - один із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація трудової діяльності. Таким чином, стимулювання - це процес зовнішнього впливу на людину для спонукання її до конкретних дій або процес, що спрямований на усвідомлене пробудження в неї певних мотивів та цілеспрямованих дій. Стимулювання справляє вплив на зусилля, старанність, наполегливість, націленість, сумлінність персоналу організації [4].

Так як, не реалізованість сформованих мотиваторів не може стимулювати працівників до активної трудової діяльності і врешті призводе до конфліктних ситуацій. Отже, при всьому різноманітті причин конфліктів в організації існує лише один підхід для їх профілактики - це усунення об'єктивних причин для їхнього зародження.

Список використаних джерел:

1. Орлянський В. С. Конфліктологія: Навч. посібник для вузів/ В. С. Орлянський; Мін-во освіти і науки України, Запорізький нац. техн. ун-т. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 159 с.

2. Конфліктологія: Навчальний посібник/ Л. М. Ємельяненко, В. М. Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Гриненко; За ред.: В. М. Петюха та Л. В. Торгової; Мін-во освіти і науки України, Київський нац. економ. ун-т. - К.: КНЕУ, 2005. - 315 с.

3. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. 337 с.

4. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. — К.: КНЕУ, 398 с.

УДК 346.5

***СРІБНА В.В.**, студентка,*
***ГЕРАСИМЕНКО О.М.**, к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

КАДРОВА БЕЗПЕКА ЯК ПІДСИСТЕМА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі еволюції методів управління в організаціях на перший план все чіткіше постає персонал, як найголовніший інструмент провадження ефективної діяльності компанії. Персонал компанії впливає на всі аспекти життєдіяльності організації, а також невід'ємно пов'язаний з її економічною безпекою. Визначення місця і рівня впливу кадрової складової у загальній системі економічної безпеки організації потребує значних досліджень. Дана стаття є спробою дати визначення і класифікувати складові кадрової безпеки організації.

Робота з персоналом визначає успіх у бізнесі й державному секторі економіки. Людський фактор перетворився в головний фактор виробництва, у зв'язку із чим усе більш активно використовується поняття «інвестиції в персонал». При цьому ефективність використання кадрового потенціалу організації залежить від збалансованості її основних компонентів - особистісного й матеріального факторів виробництва.

У цей час персоналу організації притаманний високий динамізм розвитку.

Економічна безпека підприємства являє собою достатньо широке поняття, яке включає в себе фінансову, силову, інформаційну, техніко-технологічну, правову а також кадрову безпеку, яка є одним з основних факторів економічної безпеки підприємства.

В сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності. Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Головним рівнем економічної безпеки підприємства є залежність, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1. Свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)- конкурентів.

2. Збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Змістом категорії «кадрова безпека» є характеристика стану економічної системи при якому відбувається ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистоянь внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам пов’язаних з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники вказаної економічної системи

Кадрова безпека є комбінацією складових пов’язаних між собою складними і часто завуальованими зв’язками:

1. **Безпека життєдіяльності**

- *безпека здоров`я* (створення певних умов праці працівникам по запобіганню травматизму, захворювання на підприємстві);
- *фізична безпека* (виконання комплексу заходів, щодо недопущення порушень правил безпеки);

2. **Соціально-мотиваційна безпека**

- *фінансова безпека* (фінансова, грошово-кредитна платоспроможність працівників; впевненість в своєму робочому місці; оплата праці, яка враховує обсяг, кваліфікацію, професіоналізм і якість виконаної роботи);
- *кар`єрна безпека* (професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників, заохочення в пристосуванні своєї кваліфікації до вимог робочого місця, в гарантіях виробничого зростання (планування кар'єри): підвищення особистої мобільності на ринку робочої сили; отримання шансів для самореалізації на робочому місці;
- *естетична безпека* (проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивація задоволення персоналу своєю роботою; поліпшення власного іміджу кожного працівника);
- *адміністративно-незалежна безпека* (створення умов для відсутності можливості призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться у «родинних» стосунках з власниками, засновниками, акціонерами підприємства до керівництва трудового колективу персоналу);

3. **Професійна безпека:**

- *безпека праці* (система принципів, підходів, дій направлена на створення певних умов праці (рівень оплати праці, посада, обладнання робочого місця), з урахуванням новітнього, передового досвіду на ринку праці);
- *інформаційна безпека* (прогнозування структури персоналу, визначення потреби в кадрах, планування, залучення та розміщення персоналу; оцінювання результатів праці для виявлення потенціалу кожного працівника);
- *пенсійно-страхова безпека* (соціальний захист працівників (страхування, медичне обслуговування);
- *безпека володіння сучасними знаннями* (впровадження новітніх технологій у розвиток персоналу, удосконалення рівня професійних знань, навичок, умінь, здібностей у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу).

4. Антиконфліктна безпека:

- *патріотична безпека* (створення психологічного клімату в колективі на основі позитивного відношення до підприємства, що характеризується психологічними показниками об’єднаності працівників, яка забезпечує узгодженість, безконфліктність спілкування, відповідальність та обов’язок, товариську допомогу, вимогливість до себе та іншого в інтересах виробництва);
- *психолого-комунікаційна безпека* (сприяння міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату; врахування інтересів і побажань працівників, його особистого потенціалу; задоволеність міжособистісними стосунками по вертикалі (керівник-підлеглі) та горизонталі (виконавці)).

Категорія кадрова безпека являє собою на сьогодні маловивчену науку зі значним потенціалом щодо посилення економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп./ О.А. Кириченко - К.: Знання-Прес, 2002. - 384 с.

2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко – К.: Лібра, 2003. – 280с.

3. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал - 2006.- №5

УДК 331.109

***ТЕЛЕЖИНСЬКА О.В.**, магістрант,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
***ТЕЛЕЖИНСЬКИЙ Д.В.**, викладач*
Черкаський державний
технологічний університет

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО, ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ В СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ

Соціально-трудові відносини – це комплекс взаємовідносин між найманими працівниками, роботодавцями і органами законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування, що пов'язані з наймом, використанням, відтворенням робочої сили та спрямовані на забезпечення високого рівня і якості життя особистості, колективів та суспільства в цілому.

Найбільш важливими проблемами в регулюванні соціально-трудових відносин є порядок працевлаштування, оплата праці, режим та умови праці, охорона праці, гарантії збереження робочого місця, участь працівника в прийнятті рішень, дієвість функціонування колективно-договірних механізмів, рівень поваги до людської честі та гідності працівника з боку керівництва тощо. Соціально-трудові відносини є важливою складовою системи суспільних відносин. Якість соціально-трудових відносин в значній мірі впливає на самопочуття громадян та загальну атмосферу в суспільстві. У деяких випадках трудові конфлікти здатні суттєво дестабілізувати суспільно-політичну ситуацію в країні [1].

Колективний трудовий спір (конфлікт) - це розбіжності, що виникли між сторонами соціально-трудових відносин, щодо: встановлення нових або зміни існуючих соціально-економічних умов праці та виробничого побуту; укладення чи зміни колективного договору, угоди; виконання колективного договору, угоди або окремих їх положень; невиконання вимог законодавства про працю [2]. Крайнім засобом вирішення колективного трудового спору (конфлікту) є страйк. Надзвичайними формами прояву соціально-трудових конфліктів, що виникають у сфері соціально-трудових відносин, крім страйків, виступають: саботаж; бойкот; колективне голодування; масове добровільне звільнення працівників; окупація підприємства; пікетування підприємства; фізичне насильство, у т. ч. руйнування обладнання; цькування, переслідування, репресії з боку адміністрації та інші акції соціальної непокори.

В цілому в 2007-2010 роках за даними Національної служби посередництва і примирення по Україні зареєстровано 261 колективний трудовий спір (у т.ч. 2007 рік – 49, 2008 – 72, 2009 – 76, 2010 – 64), учасниками яких стали 83886 працівників 315 підприємств [3]. Станом на 31 грудня 2012 року Національною службою посередництва та примирення зареєстровано 191 колективний трудовий спір (конфлікт) на 5582 підприємствах (табл. 1).

Таблиця 1

Колективні трудові спори (конфлікти) в трудових коллективах України

Показники	2010	2011	2012
Кількість колективних трудових спорів (конфліктів)	160	177	191
В тому числі:			
на виробничому рівні	150	165	182
на територіальному рівні	5	8	7
на галузевому рівні	3	2	2
на національному рівні	2	2	0
Число підприємств, установ, організацій, працівники яких брали участь у колективних трудових спорах (конфліктах)	5550	5597	5582
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу суб'єктів господарювання, де мають місце колективні трудові спори млн. осіб	1227	1800	1700
Кількість страйків та інших видів протестних дій, пов'язаних з частковим або повним припиненням роботи	26	12	11
Кількість акцій соціального протесту	48	35	33
Кількість примирних процедур по вирішенню колективних трудових спорів (конфліктів)	668	1919	1872

За даними щорічних звітів Національної служби посередництва та примирення (http://www.nspp.gov.ua)

Для того щоб визначити, чим викликані трудові конфлікти і крайні форми їх прояву, необхідно проаналізувати фактори, що їх визначають. Це особливо актуально в умовах економічної кризи та у посткризовий період.

Зовнішні фактори соціально-трудових конфліктів діють із зовнішнього середовища організації і діляться на політичні, економічні, соціальні, демографічні, релігійні і т.д. Дана група факторів надає опосередкований вплив на соціально-трудові конфлікти в системі виробничи відносин. Внутрішні чинники трудових конфліктів діють в самій організаційній системі. До їх числа відносять: матеріально-технічні; пов'язані з порушенням організації праці (технологічна, інформаційна та функціональна збалансованість робочих місць); функціонально-економічні, що визначають розвиток і стійкість функціонування організації; структурно-функціональні, пов'язані з неефективністю організаційної структури підприємств; нововведення, як джерело конфлікту; недостатня мотивація персоналу організації; господарсько-правові; брак професіоналізму у управлінського персоналу; соціально-психологічні та інші.

Вітчизняна модель ринку праці і похідних від них відносин між найманими працівниками та роботодавцями вже зазнавала змін в період трансформації економічної і політичної системи. Для недопущення розвитку крайніх форм трудових конфліктів важливо сформувати систему соціального партнерства.

Соціальне партнерство - взаємодія органів державної влади, об'єднань роботодавців та профспілок у визначенні і проведенні в життя узгодженої соціально-економічної політики, політики у галузі трудових відносин, а також двосторонні відносини між роботодавцями та профспілками, спрямовані на

забезпечення узгодження їх інтересів в порядку, визначеному законодавством [4].

Соціальне партнерство спрямоване на вирішення таких основних цілей і завдань: вироблення та реалізація узгодженої соціально-економічної політики і політики в галузі трудових відносин; досягнення оптимального узгодження соціально-економічних і соціально-трудових інтересів сторін соціального партнерства; створення ефективного механізму регулювання соціально-трудових економічних відносин; вдосконалення законодавства, що регулює соціально-трудові відносини; сприяння у забезпеченні соціальної стабільності та злагоди в суспільстві; запобігання колективних трудових спорів і конфліктів.

Соціальне партнерство здійснюється у формі: колективних переговорів; укладення колективних договорів, угод, прийняття інших актів; взаємних консультацій з питань проведення соціально-економічної політики та політики у галузі трудових відносин; участі представників працівників в управлінні організацією; участі представників сторін соціального партнерства у підготовці та проведенні заходів щодо забезпечення охорони праці та здійсненню контролю за дотриманням національного законодавства про працю; участі представників роботодавців і працівників у управлінні державним соціальним страхуванням; проведення моніторингу по найважливіших напрямках соціально-економічної політики; участі представників сторін у правотворчості; участі представників сторін у досудовому вирішенні трудових спорів.

Про зростання ролі механізмів та процедур соціального партнерства в регулюванні соціально-трудових відносин свідчить те, що на протязі 2010-2012 років при зростанні загальної кількості конфліктів в 1,19 рази кількість примирних процедур між сторонами соціально-трудових відносин зросла практично в три рази, при цьому кількість акцій соціального протесту зменшилась на 31 % а кількість страйків зменшилась в 2,4 рази (див. табл. 1).

Прийняття Закону України «Про соціальний діалог» [5] створило умови для умови для подальшого більш широкого застосування механізмів та процедур соціального партнерства для вирішення соціально-трудових проблем. Однак слабкість вітчизняних профспілок, наявний рівень соціальної толерантності сучасного українського бізнесу, який здебільшого зорієнтований на реалізацію в сфері соціально-трудових відносин командно-авторитарного типу поведінки призводять до не ефективного використання механізмів соціального партнерства. Внаслідок фактичної нерівності сторін соціально-трудові відносини здійснюються у двох основних формах: «патерналістського союзу» між роботодавцем і залежним від нього найманим працівником та грубо-прагматичного використання найманого працівника як знеособленої робочої сили [1], що призводить для подальшого ускладнення стану соціально-трудових відносин та можливого виникнення соціально-трудових конфліктів.

Список використаних джерел:

1. Щодо стану соціально-трудових відносин в Україні та основних напрямів їхнього реформування. Аналітична записка Національний інститут стратегічних досліджень [Режим доступу] http://www.niss.gov.ua/articles/958/

2. Закон України Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) [Режим доступу] http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/137/98-%D0%B2%D1%80

3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо діяльності НСПП упродовж 2007-2010 років, зокрема колективні трудові спори, вимоги найманих працівників у яких стосувалися питань укладення та виконання положень колективних договорів [Режим доступу] http://www.nspp.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1474:-------2007-2010----------&catid=13:2010-01-19-21-48-27&Itemid=9
4. Модельный закон о социальном партнерстве Принят на двадцать седьмом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ (Постановление N 27-14 от 16 ноября 2006 года) [Режим доступу] http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g07/conv
5. Закон України Про соціальний діалог в Україні № 2862-VI від 23.12.2010 \ Відомості Верховної Ради України, 2011, N 28, стор. 1353, стаття 255

УДК 361.08

***ЧЕРНЕНКО С.А.**, аспірант*
***МІГУС І.П.,** д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ПОНЯТТЯ ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах при підборі кадрів на підприємствах професіоналізм не є наразі єдиним критерієм при виборі фахівця і все більшого значення набуває лояльність фахівця.

Проблема лояльності персоналу для України, в якій зарплата нижче за світові стандарти, є дуже актуальною. Якщо ще декілька років назад «мисливці за головами» переманювали фахівців на Захід, то в даний час активізувався і внутрішній ринок. Численні кадрові та рекрутингові агентства пропонують послуги, як щодо перевірки лояльності персоналу, так і щодо переманювання фахівців. Саме тому, на сьогодні найкращим вибором для роботодавця є лояльний професіонал.

Незважаючи на важливість феномену лояльності та наявність низки публікацій з цього питання, саме поняття «лояльність» трактується по-різному.

В англомовній літературі використовуються два терміни: «organizational commitment» (з англ. - організаційні зобов'язання) та «employee loyalty» (з англ. - лояльність співробітників). Істотних відмінностей у застосуванні цих понять немає, і вони часто виступають як синоніми або як схожі конструкти. У науковій літературі частіше зустрічається термін «organizational commitment», в популярній – «employee loyalty».

В українських словниках [1-4] зафіксовано два значення слова «лояльний» (з франц. – вірний, чесний):

1. особа, яка функціонує в межах законності (іноді лише формально);

2. особа, яка коректно, доброзичливо ставиться до будь-кого або будь-чого.

Аналогічний дуалізм у розумінні терміну „лояльність” закладена і в російськомовних словниках, зокрема в „Советском энциклопедическом словаре” [5; С. 737] та „Словаре русского языка” С.І. Ожегова [6; С.333].

Аналіз наукових підходів різних авторів показав, що існують певні розбіжності у трактуваннях таких понять, як залучення, прихильність,

відданість і лояльність. При цьому окремі автори розглядають їх як синонімічні поняття. Так, ряд вчених висвітлюють поняття лояльності в рамках дослідження такої установки працівників, як залучення до трудового процесу, тобто «ступеня відданості працівників роботі, витрачання на неї часу та енергії, сприйняття її як частини свого життя» [7]. Крім того, лояльність розглядається ними як зобов'язання перед організацією, тобто «рівень зобов'язань відображає віру працівника в місію і мету фірми, бажання здійснити свій внесок в її процвітання і намір працювати в ній» [8].

Окремі автори в своїх роботах приділяють увагу розгляду такого поняття, як «прихильність» і пов'язують його з відданістю. Так, «прихильність – це стан, за якого дії людини залежать від переконань, які підтримують його діяльність і його власну причетність»; при цьому «прихильність складається з трьох компонентів: ототожнення себе з цілями і цінностями організації, бажання бути часткою організації та бажання проявляти зусилля від імені організації» [8].

Інша група вчених виділяють поняття «відданість» і розглядають такий тип поведінки людини, як «відданий і дисциплінований член організації», що характеризується тим, що «людина приймає цінності і норми поведінки, намагається поводити себе таким чином, щоб своїми діями ніяким чином не входити у протиріччя з інтересами організації» [9].

Окремі автори виділяють поняття «лояльність» і розглядають її як доброзичливе ставлення до кого-небудь або чого-небудь, що відповідає пропонованим вимогам.

На думку Доміняка В. «лояльність персоналу» – це доброзичливе, коректне, щире, поважне ставлення до керівництва, працівників, інших осіб, їх дій, до компанії в цілому; свідоме виконання працівниками своєї роботи відповідно до цілей і задач та в інтересах компанії, а також дотримання норм, правил і зобов'язань, включаючи неформальні, відносно компанії, керівництва, працівників та інших суб'єктів взаємодії [10].

На жаль, у існуючих наукових працях питання ідентифікації та розподілу працівників на «лояльних» та «нелояльних» досліджено недостатньо глибоко та потребує детального вивчення.

Проведене авторами дослідження дозволило узагальнити підходи до вивчення поняття «лояльність»:

1) з позиції служби економічної безпеки;

2) з позиції служби управління персоналом.

Прихильники *першого підходу* вважають персонал «слабким місцем організації», саме тому всі працівники вважаються потенційно нелояльними.

Під «нелояльною» поведінкою пропонуємо розуміти свідоме або несвідоме завдання шкоди діяльності суб'єкту господарської діяльності. При цьому діяльність служби економічної безпеки повинна бути спрямована на виявлення схильних до правопорушень працівників, оцінку надійності персоналу із застосуванням тестів Midot, Profiles International та Extended DISC® System, із використанням поліграфу, проведення аналізу інформації, отриманої від інших працівників, контроль приміщень тощо.

Щодо *другого підходу* - з позиції служби управління персоналом - пропонуємо лояльність, розглядати як емоційну прихильність до організації, рівень якої залежить від ступеня сприйнятливості персоналом зовнішніх (зарплата, пільги, робочі умови тощо) та внутрішніх (зміст виконуваної роботи, можливості професійного зростання, визнання і оцінка досягнень) стимулів, які пропонує роботодавець.

З погляду вивчення лояльності працівників компанії, побудови прогнозів їх поведінки, планування заходів, направлених на підвищення лояльності, велике практичне значення має шкала рівнів лояльності. Ідея виділення рівнів лояльності запропонована К. Харським [11, с. 342]. Характеризуючи рівні лояльності необхідно зазначити, що чим вище рівень лояльності персоналу до підприємства, тим вище ступінь залученості і відданості персоналу [12].

Перший рівень – це рівень квазілояльності персоналу до підприємства, характерними рисами якого є символи і знаки компанії, фірмовий одяг, знаки, які символізують статус в компанії (наприклад, продавець, старший продавець, продавець-інструктор) тощо. Ці працівники вчасно приходять на роботу, виконують частину своїх обов'язків, створюють ілюзію діяльності і більшу частину займаються своїми особистими справами (квазілояльність). Від працівника, що має такий рівень лояльності, не слід чекати готовності до самопожертвування і прагнення до розвитку.

Другий рівень – це середній рівень лояльності до підприємства, при якій З людина з повною відповідальністю відноситься до роботи, має бажання досягати певних результатів та приносити вигоди для підприємства, але при цьому не забувати про свої власні інтереси. Лояльний співробітник прагне опанувати необхідними професійними знаннями, вміннями, навиками, продуктивними стереотипами діяльності, що призводить до підвищення ефективності діяльності. Для даного рівня лояльності характерна дисциплінованість не скільки через небезпеку покарання, скільки через своє відношення до компанії та її керівництва [13].

Третій рівень – високий рівень лояльності до підприємства, яка характеризується особистими цінностями та переконаннями. Лояльні співробітники максимально віддають себе роботі, вони активні в усуненні проблем, можуть бути ініціаторами удосконалення діяльності, здатні відстоювати конструктивні пропозиції.

Аналізуючи шкалу рівнів лояльності персоналу з нижчих рівнів, необхідно розрізняти **два рівні:** демонстративна (відкрита) нелояльність і прихована (таємна).

Індикаторами, які характеризують ***демонстративну нелояльність*** є обман, сарказм, висміювання, перевага особистих інтересів, порушення досягнутих домовленостей. Як наслідок, виникає небезпека від нелояльних працівників, пов'язана з їх впливом на інших людей. Вони руйнують цінності та переконання своїх колег, породжують сумніви в доцільності певних дій.

Індикаторами ***прихованої нелояльності*** є так звані психологічно-поведінкові установки, які проявляються у множинно-емоційних зв'язках і характеризуються поступовою зміною з позитивного відношення до

підприємства на протилежне. На організаційному рівні наслідком нелояльності співробітників є висока плинність персоналу. А це, у свою чергу, збільшує витрати на пошук, наймання і навчання нових працівників, підвищує ризик розголошення комерційної таємниці тощо. Вище за нульову точку на шкалі представлені рівні лояльності [14].

Оцінка персоналу з позицій економічної безпеки передбачає відсіювання кандидатів з непередбачуваним або небезпечною поведінкою для організації. Для вирішення цього завдання залучають службу економічної безпеки, а також можна скористатися допомогою кадрових агентств на умовах аутсорсінгу.

Список використаних джерел:

1. Анніна І.О., Горюшина Г.Н., Гнатюк І.С. та ін. Російсько-український словник. – К.: Абрис, 2003. – 1424 с.

2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2001. – 1440 с.

3. Сучасний словник іншомовних слів /Уклали: О.І.Скопненко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.

4. Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К.: Гол. ред. укр. рад. енциклопедії, 1985. – 968 с.

5. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с.

6. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1989. – 924 с.

7. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

8. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом - 2-ге видання: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 502 с.

9. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. – К., «Кондор». — 2005. – 308 с.

10. Доминяк В. Организационная лояльность: основные подходы. // Менеджер по персоналу, 2006, №4, с. 34-40.

11. Харский, К. Благонадежность и лояльность персонала. - СПб.: Питер, 2003. - 496 с.

12. Серафим Н.В. Теоретико-методичні засади ідентифікування ризиків нелояльності персоналу // Вісник Хмельницького національного університету: Серія Економічні науки. – 2010. - №3 – Т.1 – С. 199-202.

13. Про компанію Midot: офіційний сайт [Електронний ресурс] // Режим доступу http://www.midot.com.ua

14. Кадрова безпека суб'єктів господарської діяльності: менеджмент інсайдерами / колективна монографія за заг. ред. проф. Мігус І.П. [Текст]. – Черкаси: вид-во «МАКЛАУТ», 2012. – 315 с.

УДК 65.012.8

***ШУЛЯР Н.М.**, асистент*

Київський національний авіаційний університет

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток підприємства є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили.

Першоосновою розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які виступають результатом взаємодії економічних предметів (об'єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів. Соціально-економічні зміни у системі підприємства носять об'єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання людини (власників, менеджерів, працівників, інвесторів, кредиторів тощо).

Для досягнення цілей та розвитку, які стоять перед будь-яким підприємством це ефективне використання ресурсів. Ресурси традиційно підрозділяються на три основні групи: натуральні, або природні, матеріальні та людські. Управління ресурсами лежить в основі управління організацією, тобто вміння управляти будь-яким видом ресурсів призводить до ефективного функціонування підприємства в усіх його складових. Але управління людьми являє собою компонент управління будь-якої організації нарівні з управлінням матеріальними і природними ресурсами. За своїми характеристиками люди суттєво відрізняються від інших використовуваних ресурсів і, відповідно, потребують особливих методів управління. Загальну систему управління розвитком підприємства можна зобразити наступним чином (рис. 1).

Представлена система управління розвитком підприємства визначена традиційною технологією управління соціально-економічними системами різних рівнів, висвітленою у більшості навчальних посібників і наукових монографій. Як бачимо, можливі альтернативи розвитку підприємства у майбутньому - це вклад інвестицій роботодавця в навчання чи розвиток персоналу. Тобто при створені підприємства це найголовніший капітал, а для ефективного його функціонування в подальшому це персонал, його навички, вміння та кваліфікація. Тому для подальшого розвитку підприємства необхідно вкладати кошти у розвиток організаційного, економічного та технічно-технологічного стану підприємства, адже з кожним роком удосконалюються системи управління, інформаційні продукти (програми) та виходять на ринок нові послуги та товари. Головну функцію в системі управління розвитком підприємства складає економічна безпека, яка при ефективному формуванні, розвитку та контролі призводить до максимізації прибутку та збільшує систему розподілу повноважень та відповідальності на всіх рівнях менеджменту (починаючи з адміністративного і закінчуючи технічним).

Організаційна структура управління у цьому випадку виступає ієрархічною системою об'єднання усіх складових-елементів підприємства, кожен рівень якої повинен бути спроможний реагувати на перебудову усієї системи – або змінюватися, або гасити відхилення параметрів підприємницької діяльності від їх оптимальних значень (не передавати на інші рівні управління).

При цьому особливого значення набувають нематеріальні ресурси підприємства, які сформовані у процесі його діяльності та втілені у конкретних працівниках. Таким чином, нематеріальні ресурси виступають особливою інформаційною складовою процесів розвитку, що визначає альтернативні можливості реалізації цільових змін підприємства. Поглиблюючи далі розуміння процесів розвитку підприємства, можна запропонувати наступну схему його основних, об'єктивно необхідних елементів (рис. 2).



Рис. 1. Загальна система управління розвитком підприємства

[удосконалено автором на основі 1, 3]

Таким чином, розвиток підприємства з позиції управління обумовлює спектр можливих альтернативних станів підприємства у майбутньому (довгостроковій і короткостроковій перспективі). Саме це є фіксуючими складовими, що дозволяють ідентифікувати стан підприємства як відносно стійкий. Отже, на розвиток підприємства впливає обсяг і якість ресурсів підприємства, особливо трудові ресурси, їх інтелектуальність, вміння та витривалість. Розглянемо характеристику людини з позиції економічного розвитку підприємства [2].

По-перше, люди наділені інтелектом, їхня реакція на зовнішній вплив (управління) — емоційно-усвідомлена, а не механічна, а отже, процес взаємодії між організацією і співробітником є зворотнім.

По-друге, люди здатні до постійного вдосконалення і розвитку. В ранній період свого життя дитина вчиться ходити, говорити, читати, писати, спілкуватись з комп'ютером. Приходячи на роботу, людина здобуває професійні навички, які вдосконалюються протягом всієї її кар'єри. В умовах сучасного науково-технічного прогресу, коли технології, а разом з ними і професійні навички застарівають протягом кількох років, здатність співробітників до постійного вдосконалення і розвитку є найбільш важливим джерелом підвищення ефективності діяльності будь-якої організації.



Рис. 2. Розвиток підприємства з позицій управління економічної безпеки [1]

По-третє, трудове життя людини продовжується в сучасному суспільстві 30-50 років, відповідно, відносини людини і організації можуть мати довгостроковий характер [4].

По-четверте, на відміну від матеріальних і природних ресурсів, люди приходять (в більшості випадків) в організацію свідомо, з визначеними цілями і чекають від організації допомоги (надання можливостей) в реалізації цих цілей. Задоволеність співробітника взаємодією з організацією є такою саме необхідною умовою продовження цієї взаємодії, як і задоволеність організації.

Остання, але не менш важлива особливість людських ресурсів у тому, що кожна людина унікальна, оскільки не буває двох абсолютно однакових людей. Відповідно, реакція членів організації на один і той же метод управління може бути зовсім різною.

На сучасному етапі розвитку конкурентного середовища вплив якості персоналу на економічну безпеку підприємства ще не є всебічно висвітленою темою. Вона знаходиться в активному розвитку, цікавить більшість підприємців, які застосовують прогресивні, ефективні, науково обґрунтовані методи управління. Від якості персоналу залежить те, наскільки впевнений може бути керівник фірми в ініціативності, справедливості та компетентності своїх співробітників, та можливостях впливати, організовувати і контролювати їх дії. Процес захисту підприємства від небезпеки починається на етапі підбору працівників на існуючі вакансії. А саме буквально з першої хвилини, коли

особа, що займається відбором персоналу, бачить кандидата на працевлаштування. І цей процес захисту існує безперервно на весь період функціонування підприємства, так, як безперервно функціонує на ньому його персонал.

Отже, наявність на підприємстві якісного складу персоналу, який забезпечує економічну безпеку підприємства та призводить до ефективного рішення поставлених стратегічних та глобальних задач, які впливають на конкурентоспроможність підприємства є основним фактором впливу на розвиток підприємства.

Список використаних джерел

1. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств / І.О. Богатирьов // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. праць. Вип.7 - 8 (26 – 27). – К.: НДЕІ, 2003. – С.73-79.

2. Єлісєєва О.К., Третьяк О.О. Модель мотивації якісної роботи персоналу в сучасних умовах / О.К. Єлісєєва // Вісник Академії митної служби України. – Д.: АМСУ, 2004. – №1(21). – С.45 – 50.

3. Іванова Н.С. Сучасні принципи забезпечення ефективної системи економічної безпеки підприємства / Н.С. Іванова // Науковий збірник Актуальні проблеми розвитку економіки регіону – Івано-Франківськ , 2011р.: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 2. – С. 57-61 (0,44 друк. арк.).

4. Лисенко М.С. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств / М.С. Лисенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №7. – с. 137-140.

УДК 331.1

ЮХИМЕНКО В.С., *студентка,*
МІГУС І.П.*, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах нестабільності економіки і підприємництва важливе значення у процесі функціонування різноманітних підприємств грає поняття кадрової безпеки. Головна мета забезпечення економічної безпеки підприємства є досягнення максимальної стабільності функціонування, і навіть створення основи та перспективи зростання та виконання цілей бізнесу, незалежно від об'єктивних і суб'єктивних загрозливих чинників. Кадрова безпека є однією із складових економічної безпеки.

Кадрова безпека є поняттям складним і багатогранним, тому вітчизняні та зарубіжні автори виокремлюють різні підходи до його трактування. Складність процесу управління кадровою безпекою на підприємстві обумовлюється не лише недостатнім розвитком теоретичної бази дослідження, але й комплексністю даної проблеми та значною кількістю складових безпеки. Отже, кадрову безпеку підприємства слід розглядати як проблему комплексну і при її дослідженні потрібно застосовувати системний підхід.

Кадрова безпека – різновид економічної безпеки, який полягає у забезпеченні стабільного функціонування підприємства незалежно від людських суб’єктивних або об’єктивних факторів. Таким чином основним

завданням кадрової безпеки є усунення ризику негативної дії персоналу на загальний стан організації.

Статистика свідчить, що 80% збитків матеріальній базі підприємства та її інформаційній безпеці (несанкціонований доступ, спроби зламу мережі) завдає персонал. До того ж, такі збитки спричинені як навмисними діями (свідоме шахрайство, продаж інформації конкурентам), так і ненавмисними як результат некомпетентності та непрофесіоналізму. Тому ще однією ціллю кадрової безпеки є підбір висококваліфікованого персоналу або ж його навчання нормам та основним вимогам роботи.

В сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності. Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Головним рівнем економічної безпеки підприємства є залежність, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1. Свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)- конкурентів.
2. Збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер.

Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Для забезпечення кадрової безпеки організації під час випробувального терміну використовуються такі методики:

- створення стресових ситуацій (перевіряється рівень стресостійкості працівника та поведінка і прийняття рішень у разі виникнення надзвичайних ситуацій);
- метод провокацій (перевірка лояльності та компетентності особи).

Забезпечення кадрової безпеки є найважливішою ланкою роботи менеджера (директора) із персоналу. Причому варто аналізувати як внутрішню, так і зовнішню небезпеку.

Наприклад, внутрішні небезпеки такі:

- ✓ невідповідність кваліфікації співробітників до обійманої посади (небезпека, що спричиняє збитки);
- ✓ недостатня кваліфікація працівників (проблема, вирішити яку зобов'язані кадровики);
- ✓ слабка організація системи управління персоналом (немає філософії підприємства);
- ✓ слабка організація системи навчання (відсутня система обліку перспектив розвитку персоналу, що створює соціальну непевність у стабільності свого службового росту);
- ✓ неефективна система мотивації (немає аналізу потреб кожної особистості й персональної мотивації);
- ✓ помилки в плануванні ресурсів персоналу (найчастіше на просту роботу приймають висококваліфікований персонал);
- ✓ відсутність творчих елементів у роботі;
- ✓ нецільове використання кваліфікованих співробітників;
- ✓ працівники орієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань;
- ✓ співробітники не орієнтовані на дотримання інтересів підрозділу (немає цільового управління);
- ✓ відсутність або слабкість корпоративної політики;
- ✓ неякісні перевірки кандидатів під час прийому на роботу.

Без сумніву, менеджери із персоналу можуть продовжити цей список, що й треба зробити після аналізу стану кадрової роботи з погляду безпеки щодо беззбитковості трудових відносин на підприємстві.

Приклади зовнішніх небезпек:

- ✓ умови мотивації в конкурентів кращі,
- ✓ установка конкурентів на переманювання,
- ✓ зовнішній тиск на співробітників,
- ✓ втягування їх у різні види залежності,
- ✓ інфляційні процеси (їх слід ураховувати під час розрахунку заробітної плати).

Аналізуючи структуру кадрової безпеки підприємства, доцільно виокремити інші пов’язані з нею ключові проблеми: розроблення мотиваційних схем та схем оплати праці, ліквідація збитків, пов’язаних з трудовими спорами, аналіз ситуації конкурентів, аналіз ринку праці в регіоні, робота з кадровим резервом, оцінка компанії чи організації як роботодавця, способи проектування кар’єри, підвищення лояльності та відповідальності співробітників тощо.

Таким чином, кадрова безпека як домінуючий елемент системи економічної безпеки організації побудована на трудових та етичних відносинах інтелектуального потенціалу, які забезпечують стабільну і прибуткову роботу підприємства, запобігаючи як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам, що сприяє

розвиткові людського та соціального потенціалу, підвищення рівня і якості життя населення, що притаманні цивілізованому суспільству.

На кадрову безпеку підприємства впливають як зовнішні (тиск на співробітників, інфляційні процеси), так і внутрішні фактори (недостатня кваліфікація працівників, неефективна система мотивації), які треба враховувати при аналізі стану кадрової роботи з погляду безпеки щодо беззбитковості трудових відносин.

Для збереження кадрової безпеки варто використовувати сучасні кадрові технології, включаючи такі механізми: ефективну мотивацію; прискорену адаптацію (за рахунок наставництва); своєчасне запобігання конфліктним ситуаціям, атестацію; компенсацію; розумну політику звільнення; пропаганду корпоративності.

Список використаних джерел:

1. *Староверов Д. Что такое безопасность компании? [Електронний ресурс] Режим доступу до тексту : http://union.kz/ru/biz/kadbez/004kad/*
2. *Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280с.*
3. *Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти зловживання персоналу// Персонал - 2006.- №5*

Секція 5. Інформаційні системи та технології в управлінні економічною безпекою підприємств

УДК 334

ІВАНЮТА Т.М.
Національний університет
харчових технологій

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Одним з головних елементів системи економічної безпеки безумовно є інформаційне забезпечення — постійно діюча система взаємозв'язків людей, методів, засобів і прийомів збирання, групування та видачі вчасної, повної і точної інформації, а також оброблення, аналізу, прогнозування та відпрацювання рекомендацій щодо прийняття оптимальних управлінських рішень

Для забезпечення найбільш повного аналізу, вчасного виявлення та успішного реагування на потенційні та наявні змін в роботі підприємства при побудові системи економічної безпеки необхідно визначити оптимальний рівень її централізації на кожному конкретному підприємстві. В залежності від організаційної та виробничої структури, ступеня охоплення ринку, масштабів діяльності, ризикованості бізнесу, використання інновацій, необхідного обсягу інформації, доцільно впроваджувати на підприємствах централізований, децентралізований або змішаний тип систем економічної безпеки.

Як у рамках централізованої системи економічної безпеки так і децентралізованої та змішаної, необхідним є використання в роботі великої кількості інформації.

Для невеликих підприємств з децентралізованою системою економічної безпеки, доцільним буде покладення окремих функцій інформаційного забезпечення на працівників в міру їх компетенції — завдання економічної розвідки частково покладається на всіх працівників, але в основному виконуються топ-менеджерами та керівництвом. Питаннями інформаційної безпеки та аналітично-консультативного забезпечення також мають займатись топ-менеджери та керівництво, а працівники виступають лише виконавцями рішень. Також доцільним буде в окремих випадках використовувати фахівців ззовні, оскільки така необхідність з'являється рідко і буде економнішою ніж відволікання власних працівників та завдання виконуватимуться на більш професійному рівні.

Враховуючи те, що великі підприємства (для яких рекомендована централізована та змішана системи економічної безпеки) вимагають для ефективної роботи значно більший обсяг інформації та її різноплановість, а

також мають більші фінансові можливості, для них рекомендується створювати окремий підрозділ — групу інформаційного забезпечення (ГІЗ).

Отже при централізованій системі економічної безпеки завдання збирання інформації в деякій частині покладається на всіх працівників підприємства, і в основному на ГІЗ. Решту завдань інформаційного забезпечення (економічна розвідка, інформаційна безпека та аналітично-консультативне забезпечення) виконує ГІЗ у тісній співпраці з підрозділом економічної безпеки та при консультації фахівців з інших підрозділів та ззовні.

При змішаній системі економічної безпеки завдання економічної розвідки покладаються на спеціалістів підрозділів, філіалів, дочірніх підприємств, в обсязі тої інформації, яка доступна і може бути зібрана легальними методами з мінімальними витратами. Решта необхідної інформації збирається та обробляється спеціалістами ГІЗ. Завдання інформаційної безпеки та інформаційно-аналітичного забезпечення здійснюються фахівцями ГІЗ.

Оскільки, для досягнення належного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень і роботи підприємства в цілому, може бути недостатньо інформації, що подається в регулярних звітах, виникає потреба в додатковій інформації щодо як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Для отримання такої інформації щодо внутрішнього середовища надається запит до відповідних підрозділів підприємства.

Для отримання додаткових даних із зовнішнього середовища необхідно організувати роботу щодо їх знаходження. При централізованій та змішаній системі економічної безпеки, цю роботу має виконувати група інформаційного забезпечення, з можливим залученням інших працівників підприємства.

При децентралізованій системі економічної безпеки роботу щодо пошуку необхідної інформації із зовнішнього середовища виконує керівництво та топ-менеджери, або організовують її виконання спеціалістами підприємства із зазначенням конкретних етапів пошуку, або замовляють виконання стороннім спеціалізованим організаціям.

Таким чином, розвідку (отримання необхідної інформації) на підприємстві при будь якій системі економічної безпеки можна здійснювати двома способами:

1) при пасивному способі збирання інформації здійснюється без зазначення конкретної мети. Дані отримуються на основі постійних та регулярних звітів підрозділів щодо їх безпосередньої роботи. Також звіти мають включати різноманітну інформацію отриману працівниками, що може лише опосередковано торкатись даного підприємства;

2) при активному способі здійснюється пошук конкретної інформації для вирішення певного питання, прийняття управлінського рішення, або відпрацювання політики підприємства щодо інших учасників ринку. Дані отримуються використовуючи різні методи і способи економічної розвідки, а також від власних підрозділів на конкретні запити.

Але необхідно зауважити, що на кожному підприємстві повинні використовуватись як активний так і пасивний способи отримання інформації. Направленість підприємства лише на один спосіб отримання інформації

призведе, або до поступового занепаду інформаційного забезпечення, або до значних перевитрат на його здійснення. В обох випадках господарюючий суб'єкт зазнає значного негативного впливу, недостатньо обґрунтованих управлінських рішень, непередбачених загроз і ризиків, неврахованих можливостей, значних перевитрат ресурсів, що може мати наслідком втрату позицій на ринку, недоотримання прибутків, отримання збитків, банкрутство.

Отже, для кожного підприємства необхідно індивідуально визначати необхідне співвідношення пасивного і активного способу ведення розвідки.

Варто зазначити, що невеликі підприємства в основному будуть використовувати активний спосіб збирання інформації. Це обумовлено незначними обсягами необхідної інформації, оскільки невеликі масштабами діяльності та, найчастіше, вузько направленість бізнесу зменшує кількість можливих ризиків, ступінь їх впливу, а також знижується складність і частота прийняття управлінських рішень для яких необхідна велика кількість різнопланової поточної інформація.

Однак, при вирішенні певних задач керівництво може виявити потребу в конкретній інформації. Саме в таких випадках буде доцільним надіслати запит до відповідного підрозділу, провести безпосередні консультації з фахівцями (як в середині підприємства, так і за його межами), або організувати пошук необхідних відомостей власними силами чи спеціалізованими організаціями.

Тобто, при такому співвідношенні ведення розвідки, основні сили та засоби відведені на здійснення розвідки будуть направлятись на активний пошук необхідної інформації (яка потрібна у відносно невеликій кількості та з певною періодичністю).

З іншого боку для великих та середніх підприємств (зі змішаною та централізованою системою економічної безпеки) характерним буде отримання переважної більшості інформації саме пасивним способом. Це обумовлюється впливом масштабів діяльності, динамічності ринку, динамічності розвитку підприємства, конкуренцією, розвитком інновацій, різнонаправленістю діяльності, ризикованістю бізнесу, і на основі цього необхідністю постійного моніторингу діяльності всіх підрозділів.

Отже, чим сильніший вплив зазначених факторів, тим більший обсяг різнопланової інформації вимагається підприємством для успішної діяльності, а отже і більше каналів та джерел необхідно постійно опрацьовувати. Також актуальним буде постійний пошук нових джерел. Все це вимагатиме дуже великих затрат зусиль та коштів. Але, якщо проаналізувати зв'язки всіх працівників підприємства із зовнішнім середовищем, то стає зрозумілим, що мінімальні зусилля кожного працівника в сумі можуть дати значно більший ефект в отриманні інформації, ніж максимальні зусилля декількох працівників підрозділу інформаційного забезпечення.

Таким чином, при правильно налагодженій роботі та зі значно меншими витратами можна отримати великий обсяг даних (особливо із зовнішнього середовища) залучаючи до пошуку різноманітної інформації всіх без виключення працівників підприємства. Такий спосіб збирання інформації широко використовується провідними зарубіжними компаніями [1, 3, 4].

Варто зауважити, що залучення працівників має бути лише добровільним, заснованим на потужній системі стимулювання і заохочення, оскільки примусове виконання такої роботи обов'язково призведе до отримання неправдивої, неточної інформації та дезінформації.

Для визначення, який саме спосіб отримання інформації найбільше доречно розвивати на конкретному підприємстві, доцільним буде використати бальну оцінку впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Оптимальний спосіб поєднання активного і пасивного способів збирання інформації визначається за сумарною кількістю балів з урахуванням рангу кожного фактора.

Аналогічно збиранню інформації, надання необхідних відомостей та рекомендацій підрозділам також може здійснюватись активним і пасивним способами.

Так, при пасивному способі надання необхідної інформації до підрозділів від ГІЗ (та при необхідності від інших підрозділів) надходять регулярні повідомлення, щодо врахування певних умов, прогнози розвитку та рекомендації стосовно управлінських рішень.

При активному способі, необхідні рекомендації, прогнози та інша інформація надаються при безпосередньому обговоренні з відповідним спеціалістом або у відповідь на надісланий запит.

Варто зауважити, що сама по собі інформація не завжди може допомогти керівництву прийняти оптимальне управлінське рішення, оскільки певні виявлені зусиллями розвідки факти, тенденції, чутки тощо потребують ґрунтовного аналізу і визначення, на його основі, динаміки змін в оточенні підприємства та, відповідно, ймовірних небезпек та можливостей.

Отже, для ефективного інформаційного обслуговування підприємства та ефективної його діяльності в цілому, необхідним є аналітично-консультативне забезпечення, яке буде здійснювати детальне опрацювання отриманих відомостей, і, на цій основі, допоможе керівництву підприємства, чи окремого підрозділу, прийняти оптимальне управлінське рішення.

Як показує світова практика [2], обов'язковою умовою ефективного аналітично-консультативного забезпечення є безпосередній досвід аналітиків та консультантів в тій діяльності, якою займається дане підприємство. Отже, велике підприємство в основному повинно мати в штаті власних аналітиків, а консультантами виступатимуть спеціалісти відповідних підрозділів, але при необхідності можуть використовуватись зовнішні аналітики та консультанти. Таким чином на підприємстві має бути створена база потенційних аналітиків і консультантів, яка постійно оновлюється.

На невеликих підприємствах функції аналітичної роботи в межах своєї компетенції можуть виконувати спеціалісти підрозділів та топ-менеджери. Консультантами на таких підприємствах стосовно внутрішнього середовища можуть виступати керівники підрозділів, а стосовно зовнішнього оточення — топ-менеджери підприємства та фахівці у відповідній сфері поза підприємством, незалежні експерти.

Але, незалежно від величини підприємства, наявності чи відсутності власних аналітиків та консультантів, процес інформаційного забезпечення діяльності підприємства здійснюється за однаковим алгоритмом, що дасть можливість якісно забезпечити діяльність підприємства необхідною інформацією, прогнозами розвитку певних подій, рекомендаціями щодо прийняття тих чи інших управлінських рішень, та, на цій основі, спрогнозувати, а отже вчасно та ефективно відреагувати на передбачені небезпеки та виявлені можливості.

Список використаних джерел:

1. *Боган Кристофер. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий: пер. с англ. /Кристофер Боган, Майкл Инглиш; под общей ред. Б.Л. Резниченко. – М.: Вершина, 2006. –368 с.*
2. *Доронин А.И., Бизнес-разведка. 2-е изд., перераб. и доп.–М.: Издательство «Ось-89», 2003.–384с*
3. *Кэмп С. Роберт. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процесов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов / Пер. с англ.; Под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. -416 с.*
4. *Хант Ч., Захарьян В. Разведка на службе вашего предприятия.— К.: Укрзакордонвизасервис, 1992. – 159с.*

УДК 004.912

КАВУН С.В., *к.т.н., доцент,*
ДАШКОВ А.В.
Харківський національний
економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ІНТЕРНЕТ-АНАЛІЗУ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У сучасному світі однією з проблем, властивих практично будь-якій області досліджень, є вибір напрямку діяльності та/або актуальності і необхідності проведених досліджень (розрахунків). Така проблема може бути вирішена (а часто так і буває) аналоговим або емпіричним шляхом, тобто вона не має ніякого математичного та наукового обґрунтування для вибору необхідних властивостей. Але, на відміну від розглянутих підходів, останній дозволяє усунути зазначені недоліки.

Пропонування методу Інтернет-аналізу (МІА, автора Кавуна С. В.)в галузі інформаційної безпеки дозволило отримати результати, які показані в [4] й які підтверджують його адекватність та можливість подальшого використання. Автор вищезгаданої статті застосував МІА для аналізу наукової діяльності вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері інформаційної та економічної безпеки.

Використання МІА базується на мові запитів, який повинен підтримуватися всіма пошуковими серверами і визначається формою самого запиту, що значно спрощує його використання. Результати використання МІА підтверджені експериментами на множині вибраних пошукових серверів

(наприклад, Google, Yandex, Yahoo та ін.) і проаналізовані на заданому інтервалі часу, це дозволяє досягти достатньої об'єктивності отриманих результатів. Вхідними даними для МІА є: множина об'єктів, у якості яких розглянуті персони (із зазначенням їх прізвища, імені та по-батькові), множина категорій (сукупність термінів категоріального апарату сфери діяльності досліджуваних вчених), період дослідження (в роках або інших одиницях часу), множина пошукових серверів.

Розглянемо для прикладу роботу МІА в наступних областях економічної безпеки: кадрова безпека (КБ), фінансова безпека (ФБ), економічна безпека (ЕБ), державна безпека (ДБ), фінансова діяльність (ФД), виробнича безпека (ВБ), управління діяльністю (УД).

Результатом роботи МІА є множина усереднених оцінок (по сутті є частотний аналіз), по якому може бути визначена «зона активності» в обраному напрямку діяльності, актуальність і затребуваність досліджень, кількість публікацій авторів та їх рейтинг у світовому науковому співтоваристві. На основі даних множини усереднених оцінок можна досліджувати динаміку їх зміни, а так само актуальність категорії в обраному проміжку часу (табл. 1).

Таблиця 1

Усереднені оцінки складових економічної безпеки

Категорія / рік	КБ	ФБ	ЭБ	ДБ	ФД	ВД	УД
2005	21100	41000	1020000	52000	557000	179000	183000
2006	21100	40700	993000	49200	553000	183000	173000
2007	24500	47300	1020000	55600	534000	189000	199000
2008	21700	47200	1030000	54700	615000	182000	182000
2009	25400	48400	1060000	53100	559000	178000	169000
2010	23800	47200	1080000	59200	643000	178000	149000
2011	23200	47200	1040000	52300	580000	167000	136000
2012	31300	55500	1180000	53500	611000	176000	196000

Добре видно, що напрями економічної безпеки (ЕБ) та фінансова діяльність(ФД) є найбільш популярними у даний час(рис. 1).

У даний момент метод Інтернет-аналізу застосовується вручну і вимагає великої кількість часу. Для більш практичного і швидкого використання методу Інтернет-аналізу було запропоновано його автоматизувати, над чим зараз працюють автори.

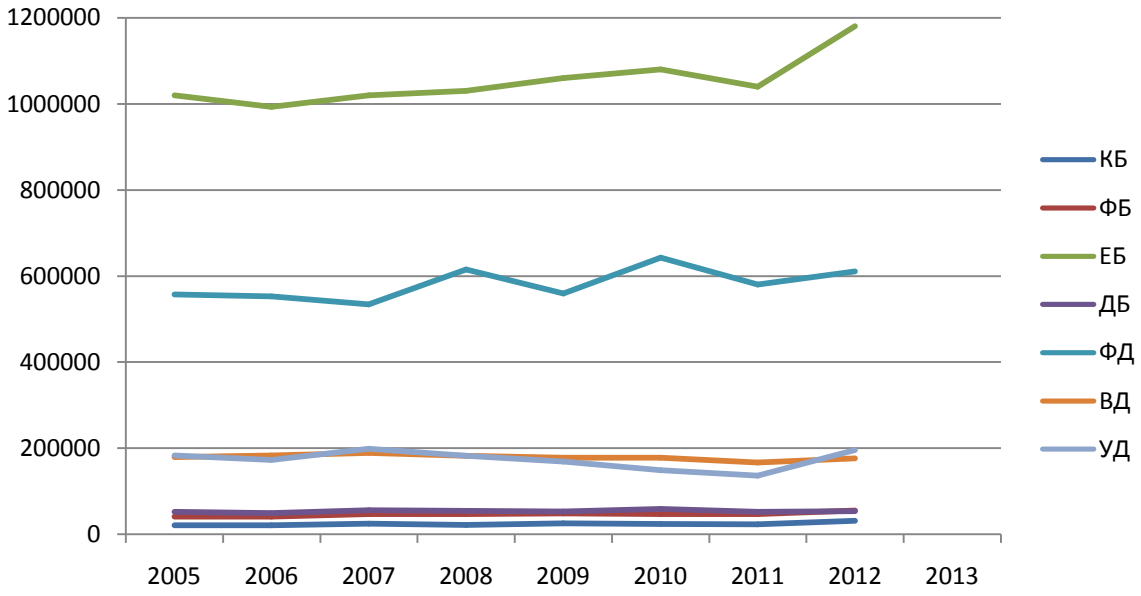


Рис. 1. Розподіл найбільш «популярних категорій»

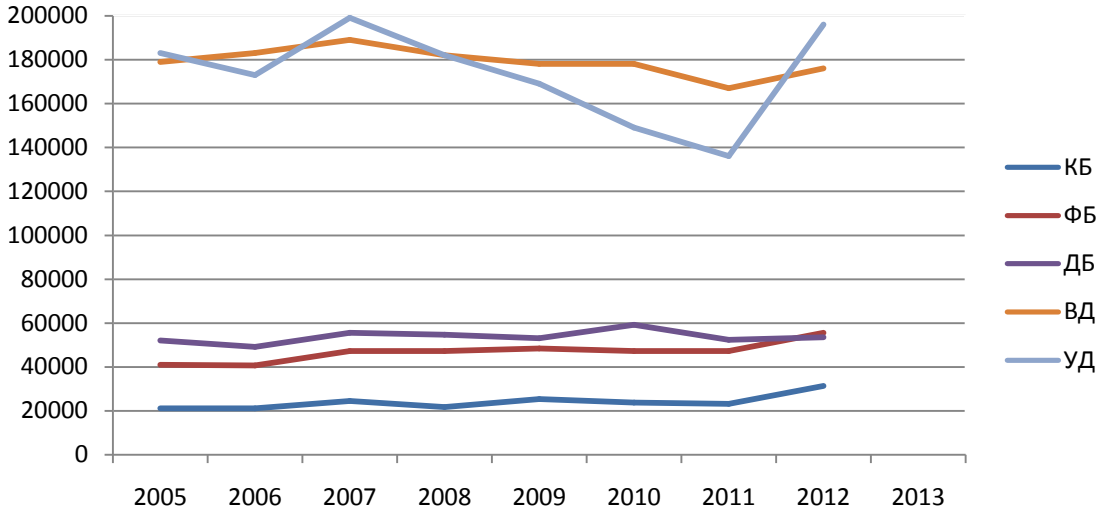


Рис. 2. Розподіл інших категорій

Список використаних джерел:

1. Кавун С. В. Анализ категорийного аппарата в сфере экономической и информационной безопасности / С. В. Кавун, И. В. Михальчук // Економіка розвитку: науковий журнал. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – № 3(51). – С. 9-14.

2. Кавун С. В. Информационная безопасность в бизнесе. Научное издание. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2007. – 408 с.

3. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки: монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с.

4. Kavun S.V. A MethodofInternet-AnalysisbytheToolsofGraphTheory / S.V. Kavun, I.V. Mykhalchuk, N.I. Kalashnykova, O.G.Zyma // En: Watada, J., Phillips-Wren, G., Jain, L.C., andHowlett, R.J. (Eds.), "AdvancesinIntelligentDecision Technologies", SpringerVerlagSeries "SmartInnovation, Systemsand Technologies", Vol. 15, Part 1, Heidelber, Germany, 2012, PP. 35-44.

УДК 004.9

***МЕЛЬНИК І.Ю.**, к.т.н., доцент,*
***ДРОМАШКО О.С.,** аспірант,*
Київський національний університет
культури і мистецтв

ЗАХОДИ БЕЗПЕКИ В ІНФОРМАЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМАХ

Несанкціоноване проникнення до інформаційних ресурсів є одним з найпоширеніших і найнебезпечніших злочинів в сучасному інформаційному суспільстві. Метою його може бути:

- знищення, зміна або викрадення інформаційних масивів;
- поломка системи захисту;
- обмеження доступу до інформації законних користувачів;
- спотворення обміну в телекомунікаційних мережах тощо.

Політикою безпеки інформації на підприємстві повинні займатись в першу чергу керівники всіх рівнів, а також відділи інформаційної безпеки та системні адміністратори.

Виділяють такі етапи формування системи захисту інформації:

- реєстрація всіх ресурсів, які повинні бути захищені;
- аналіз можливих загроз для кожного ресурсу;
- оцінка ймовірності появи кожної загрози;
- вживання відповідних заходів.

Серед найважливіших ресурсів, на які необхідно звернути увагу при організації захисту інформаційних систем, можна назвати такі: апаратне забезпечення (сервери, канали і засоби зв’язку, робочі станції), програмне забезпечення (операційні системи, прикладні програми, бази даних), персонал (автентифікація користувачів), документація.

Всі засоби захисту інформації призначені звести до мінімуму можливість пошкодження або розкрадання інформації та забезпечити можливість відновлення інформації з мінімальними витратами. Серед засобів захисту інформації можна назвати юридичні, організаційні, технічні, програмні та технологічні.

Ефективна організація інформаційної діяльності можлива лише за умови її належного правового забезпечення.

Юридичні засоби захисту — це відповідне державне законодавство, яке передбачає відповідальність за зберігання інформації, посягання на інтелектуальну власність [1].

У більшості країн світу в карному або адміністративному кодексі законів є окремі статті, що передбачають різні міри відповідальності за розкрадання, знищення інформації або за невідповідне її зберігання.

Існує Всесвітня організація інтелектуальної власності, яка здійснює міжнародну координацію діяльності у сфері охорони прав інтелектуальної власності.

Одним із засобів охорони прав власності є використання таких юридичних документів як патент і ліцензія. Патент видається власнику державними

органами і засвідчує його виключне право на використання винаходу. Ліцензія надається власником патенту іншій юридичній чи фізичній особі як право на виготовлення чи використання запатентованого виробу або технології протягом певного часу чи на обмеженій території. Ноу-хау – це незапатентовані корисні знання, досвід чи методології виробництва. Ноу-хау, як правило, зберігається як комерційна таємниця.

Організаційні засоби — це різні заходи, які мають звести до мінімуму випадкове знищення або розкрадання інформації. Наприклад, для того щоб сторонні особи не мали доступу до інформації, використовуються спеціальні приміщення з охоронною сигналізацією, на зміну до ЕОМ виходять щонайменше по два оператори тощо.

Технічні засоби — це спеціальне обладнання, яке призначене для захисту інформації або організації доступу до системи. Наприклад, для зберігання інформації під час вимкнення електричного струму можна застосувати спеціальні блоки безперебійного живлення, а для резервного копіювання – RAID-масиви.

Для захисту інформації від сторонніх осіб можна використовувати ключі блокування клавіатури, спеціальні картки для ідентифікації користувача, біометричні засоби (розпізнавання за відбитками пальців чи малюнком сітківки ока), електронні ключі. Електронний ключ - це невеликий пристрій, що підключається до ПК через один із можливих інтерфейсів. Такий пристрій складається з допоміжної електроніки та двох основних блоків – логіки та пам'яті. Блок логіки генерує значення деякої функції, що зв'язує вхідні сигнали з вихідними. Програма через спеціальний код посилає в ключ деяке число та перевіряє значення відповіді. Якщо це значення відповідає тому, що запрограмоване, то програма продовжує працювати, якщо ж ні - то програма або не працює взагалі, або переходить в режим демоверсії.

Програмні засоби — це застосування на програмному рівні окремих механізмів доступу до системи або зберігання інформації. Серед програмних засобів найвідомішими є застосування паролів для входу в систему та методів криптографії для шифрованого зберігання інформації.

При виборі паролів варто дотримуватись таких рекомендацій:

- довжина пароля – не менше 10 символів;

- використовувати як символи нижнього, так верхнього регістрів, пропуск і цифри:

- уникати слів, що мають змістовне значення або містять особисту інформацію власника (дата народження, імена рідних тощо).

З метою запобігання зараження вірусами чи проникнення зловмисника із зовнішньої мережі в системах встановлюють спеціальні програмно-апаратні комплекси – брандмауери або фаєрволи, які здійснюють фільтрування всієї інформації, що проходить через них.

Технологічні засоби — це спеціально розроблені технології внесення змін до інформаційних масивів, зберігання страхових копій для відновлення інформації та спеціальні технологічні операції, які пов'язані з іншими засобами захисту інформації.

Зберігання страхових копій (передує технологічна операція страхового копіювання) дає змогу в разі втрати інформації або її пошкодження відновити її на основі страхових копій, що зберігаються окремо в таких, що охороняються, приміщеннях або спеціальних сейфах чи шафах. Відсутність страхових копій може привести до повної неможливості відновити інформацію або до великих витрат праці для такого відновлення.

Застосування методів криптографії, як правило, виділяє окремі операцій для шифрування та розшифрування інформації. Для операції шифрування (розшифрування) складається окрема інструкція, де описуються правила та умови виконання операції. Є випадки, коли алгоритми шифрування застосовуються в звичайних програмах обробки інформації, тоді процедури шифрування будуть для користувача непомітні.

Щоб проконтролювати доступ до системи, можна виконати окремі технологічні операції. Такі операції ґрунтуються на спеціальних програмах стеження за роботою інформаційних системі передбачають друк та аналіз спеціальних журналів і відомостей. Ці операції виконують спеціалісти, які супроводжують систему. Наприклад, адміністратор системи або адміністратор бази даних. Контрольні операції дають змогу якщо не перешкодити несанкціонованому доступу, то хоча б помітити його та застосувати заходи до припинення таких дій [2].

Система захисту електронних банківських документів – це комплекс апаратно-програмних засобів криптографічного захисту та ключової інформації до них, технологічних і організаційних заходів щодо захисту інформації.

Система захисту інформації повинна забезпечувати безперервний захист інформації щодо переказу коштів на всіх етапах її формування, обробки, передачі та зберігання. Система резервування і відновлення функціонування СЕП – це процедури, програмно-технічні комплекси та компоненти програмного забезпечення СЕП, що призначені забезпечити функціонування СЕП у разі порушення функціонування програмно-технічних комплексів ЦОСЕП, АРМ-СЕП, АРМ-РП, АРМ-Ю внаслідок фізичного пошкодження комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання, каналів зв'язку, втрати або пошкодження баз даних тощо.

Електронні документи на переказ, розрахункові документи та документи за операціями із застосуванням спеціальних платіжних засобів, що містять банківську таємницю, під час їх передавання засобами телекомунікаційного зв'язку повинні бути зашифровані згідно з вимогами відповідної платіжної системи, а за їх відсутності - відповідно до законів України та нормативно-правових актів Національного банку України.

Порядок захисту та використання засобів захисту інформації щодо переказу визначається законами України, нормативно-правовими актами Національного банку України та правилами платіжних систем [3].

Порядок захисту та використання засобів захисту інформації членами та учасниками міжнародних платіжних систем визначається правилами цих систем, а за відсутності в таких правилах відповідних положень - законами України та нормативно-правовими актами Національного банку України.

Захист інформації забезпечується суб'єктами переказу коштів шляхом обов'язкового впровадження та використання відповідної системи захисту, що складається з:

1) законодавчих актів України та інших нормативно-правових актів, а також внутрішніх нормативних актів суб'єктів переказу, що регулюють порядок доступу та роботи з відповідною інформацією, а також відповідальність за порушення цих правил;

2) заходів охорони приміщень, технічного обладнання відповідної платіжної системи та персоналу суб'єкта переказу;

3) технологічних та програмно-апаратних засобів криптографічного захисту інформації, що обробляється в платіжній системі.

Система захисту інформації повинна забезпечувати:

1) цілісність інформації, що передається в платіжній системі, та компонентів платіжної системи;

2) конфіденційність інформації під час її обробки, передавання та зберігання в платіжній системі;

3) неможливість відмови ініціатора від факту передавання та отримувачем від факту прийняття документа на переказ, документа за операціями із застосуванням засобів ідентифікації, документа на відкликання;

4) забезпечення постійного та безперешкодного доступу до компонентів платіжної системи особам, які мають на це право або повноваження, визначені законодавством України, а також встановлені договором.

Розробка заходів охорони, технологічних та програмно-апаратних засобів криптографічного захисту здійснюється платіжною організацією відповідної платіжної системи, її членами або іншою установою на їх замовлення.

При проведенні переказу його суб'єкти мають здійснювати в межах своїх повноважень захист відповідної інформації від:

1) несанкціонованого доступу до інформації - доступу до інформації щодо переказу, що є банківською таємницею або є конфіденціальною інформацією, осіб, які не мають на це прав або повноважень, визначених законодавством України, а також якщо це не встановлено договором.

До банківської таємниці належить інформація, визначена Законом України «Про банки і банківську діяльність», а до конфіденціальної інформації - інформація, що визначається іншими законами.

2) несанкціонованих змін інформації - внесення змін або часткового чи повного знищення інформації щодо переказу особами, які не мають на це права або повноважень, визначених законодавством України, а також встановлених договором;

3) несанкціонованих операцій з компонентами платіжних систем - використання або внесення змін до компонентів платіжної системи протягом її функціонування особами, які не мають на це права або повноважень, визначених законодавством України, а також встановлених договором.

Кожен учасник СЕП зобов'язаний забезпечити наявність внутрішнього документа, що регламентує порядок відновлення роботи в СЕП у разі

порушення роботи в системі або виникнення надзвичайних ситуацій та його виконання.

Резервування ЦОСЕП залежно від ступеня та локалізації порушення його функціонування здійснюється за трьома рівнями:

перший рівень - резервування з метою відновлення роботи ЦОСЕП у ЦРП за умови, що бази даних ЦОСЕП не пошкоджені;

другий рівень - резервування з метою відновлення роботи ЦОСЕП у центральній будівлі Національного банку по вулиці Інститутській, 9 (далі - центральна будівля) за умови, що бази даних ЦОСЕП не пошкоджені;

третій рівень - резервування з метою відновлення роботи ЦОСЕП або в ЦРП, або в центральній будівлі, або у віддаленому резервному пункті за умови, що бази даних ЦОСЕП утрачені або пошкоджені.

У разі виключення банку (філії) з Довідника учасників СЕП або переходу на роботу в СЕП за моделлю обслуговування консолідованого кореспондентського рахунку, яка передбачає використання власної внутрішньобанківської платіжної системи, банк (філія) зобов'язаний повернути засоби захисту інформації територіальному управлінню згідно з укладеним договором.

Таким чином створення системи захисту інформації в банківських інформаційних системах є одною з найважливіших задач в управлінні економічною безпекою держави.

Список використаних джерел:

1. *Постанова НБУ від 17.06.2004 № 265 «Про затвердження Положення про забезпечення безперервного функціонування інформаційних систем Національного банку України та банків України».*
2. *Антонюк В. А., Курков М. С. Інформаційні системи і технології у фінансах: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 140 с.*
3. *Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. —2001. — №5. — Ст.30.*

Секція 6. Організаційно – економічні засади економічної діяльності підприємств

УДК 347.736

***БАРАНІВСЬКА Н.Л.**, магістрант*
***БРЕУС С В.**, к.е.н.,доцент*
Київський національний університет технології та дизайну

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Ефективна система банкрутства вкрай важлива, особливо на сучасному етапі економічного розвитку України (за умови нарощування обсягів другої хвилі світової фінансово-економічної кризи, коли компанії стикаються з браком готівкових коштів, а отже, не можуть виконувати свої зобов'язання перед кредиторами). Чинне законодавство України у сфері банкрутства не забезпечує швидку та ефективну ліквідацію неплатоспроможних підприємств або реабілітацію потенційно платоспроможних компаній. В Україні процедуру банкрутства використовують для розширення бізнесу та розподілу власності, а не для відновлення платоспроможності підприємства.

На фоні економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості системи інвестування характерним є зростання зацікавленості до проблем дослідження кризових явищ, механізмів їх попередження та ліквідації наслідків. Проблеми фінансового забезпечення проведення санаційних заходів та механізм ліквідації боржника у результаті визнання його банкрутом досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, серед яких варто відзначити І. О. Бланка, Ю. Губені, М. А. Коваленка, О. В. Павловську, О. О. Терещенка, А. Д. Шеремета та інших.

В економічному сенсі проблема зволікання з процедурою виявляється через "заморожені" активи, які не мають змоги потрапити знову до економічного обігу (не використовуються площі та земля, застаріває обладнання, відповідно не платяться податки та не створюються робочі місця).[1]

Отже чим швидше буде проходити процедура перерозподілу активів від неефективного власника до ефективного, тим більша ймовірність того, що почнуть працювати активи, створюючи прибуток та робочі місця. Тому довготривалість процедури банкрутства шкідлива не тільки з точки зору бізнесу, але із позиції держави.

Основні проблеми у сфері регулювання процедури банкрутства можна розділити на три групи:[2]

1. Неефективність процедури: у середньому вдається відшкодувати близько 9% вимог кредиторів, у порівнянні з усередненим показником у 69% вимог у державах-членах ОЕСР і 31% вимог – у державах Східної Європи та

Середньої Азії. Крім того, процедура банкрутства в основному призводить до ліквідації компаній-боржників, а не відновлення їх платоспроможності – менше 10% справ закінчуються відновленням платоспроможності, а не ліквідацією компанії, у порівнянні з 60-85% випадків відновлення платоспроможності в інших державах.

2. Висока вартість процесу: процедура вкрай дорога – 42% від загальної вартості бізнесу йде на процедури, пов'язані з банкрутством, у порівнянні з 8% у державах-членах ОЕСР і 13% у державах Східної Європи та Середньої Азії.

3. Розтягнутість у часі: процедура банкрутства відносно тривала – процес відновлення платоспроможності боржника й/або визнання його банкрутом займає в середньому 2,9 роки, що на 1,2 роки довше, ніж у державах-членах ОЕСР, хоча й сумірна із тривалістю процедури в державах Східної Європи та Середньої Азії

В цілому, можна зазначити, що вітчизняна процедура банкрутства вкрай неефективна, дорога та занадто тривала. В Україні дуже низький показник відшкодування вимог кредиторів. У середньому він становить 9%, тоді як у країнах Східної Європи та Середньої Азії – 28%. На процедури, пов'язані з банкрутством, в Україні витрачається 42% коштів від загальної вартості бізнесу, а в країнах Східної Європи та Середньої Азії – лише 13%. Крім того, процес відновлення платоспроможності боржника та/або визнання його банкрутом триває в Україні в середньому три роки. Водночас у 90% випадків банкрутство призводить до ліквідації підприємства [3].

Щоб процеси банкрутства господарюючих суб'єктів завдавали найменшої шкоди економіці держава повинна активно виконувати свою регулюючу роль у формуванні відносин власності.[4]

Сьогодні в Україні, за даними Державного комітету статистики [5], кількість збанкрутілих підприємств зменшується. Загалом це пояснюється тим, що динаміка зміни частки кризового стану на підприємства України помітно, хоч і не швидко, але спадає. Так у 2010 році вона становила 32 %, у 2011 році – 30,8 %, а у 2012 році – 28,6 %.

Ринкова економіка повинна виробити обширну систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства та кризових явищ. Своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його облік та всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, в рамках ще не порушеної справи про банкрутство.

Більшість норм вітчизняного законодавства про банкрутство застаріли і не відповідають економічному стану України.

Визначаючи банкрутство як кризовий стан потрібно розробити комплекс заходів запобігання банкрутству підприємства, які повинні розроблятись як на рівні підприємства, так і на загальноекономічному. Для покращення здійснення процедури банкрутства необхідно реалізувати ряд заходів, зокрема:[6]

- підвищення професіоналізму арбітражних керуючих за рахунок проведення ряду навчальних семінарів, тренінгів,які б передали найкращий

світовий досвід у провадженні реорганізації підприємств, відновлення їх платоспроможності;

- вдосконалення ліцензійних умов, щоб ліцензія гарантувала належний рівень знань та професіоналізму;

- впровадження у законодавство кодексу етичної поведінки арбітражних керуючих, що дозволить підвищити рівень проведення керуючими всіх процедур, пов'язаних із неплатоспроможністю та банкрутством.

В цілому методи антикризового управління можуть вельми ефективно використовуватися задля подолання стану, який може загрожувати існуванню підприємства

Таким чином, в Україні в сучасних умовах розвитку економіки України об'єктивно склалися умови порушення діяльності підприємств, що може призвести до банкрутства підприємств. Виходом зі становища, яке склалося серед українських підприємств можна вважати систему антикризового регулювання, при ефективному впровадженні якої можливе сприяння збереженню та розвитку промислового потенціалу країни.

Список використаних джерел

1. Іорданов В. Банкрутство. Ліквідація [Текст] / В. Іорданов // Все про бух облік.– 2010.-№60. – с. 18-20.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] - К.: Знання, 2004. – 225 с.

3. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник [Текст] – К., 2005. – 196 с.

4. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 31, ст.440) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12

5.Держкомстат України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Державний департамент з питань банкрутства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nads.gov.ua.

УДК 338

***БІЛОПРАНИЧ Я.П.**, студентка,*
***ПАСЕКА А.С.**, к.е.н., доцент,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО ПІДРОЗДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Організація маркетингової діяльності, або маркетингу, включає:

- побудову (удосконалення) організаційних структур управління маркетингом;
- організаційну культуру і створення умов для ефективної роботи працівників маркетингових служб;
- організацію ефективної взаємодії маркетингових та інших служб підприємства.

Під час організації маркетингу в підприємстві необхідно дотримуватися таких основних принципів її побудови:

- простота маркетингової структури;
- забезпечення ефективної системи зв'язків між підрозділами;

– невелика кількість ланок маркетингової структури;
– гнучкість і пристосованість до змін маркетингового середовища функціонування.

Організаційна структура управління маркетингом і рівень її функціонування поряд з обраною корпоративною стратегією має першорядне значення для забезпечення досягнення цілей підприємства.

Організаційна структура маркетингової діяльності в підприємстві може бути визначена як сукупність служб, відділів, підрозділів, до складу яких входять фахівці, що займаються тією або іншою маркетинговою діяльністю.

Служба маркетингу в умовах ринкової економіки - це та ланка в управлінні підприємством, яка спільно з виробничою, фінансовою, збутовою, технологічною, кадровою та іншими видами діяльності створює єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів ринку і отримання на цій основі прибутку.

Організаційна структура служби маркетингу визначається: специфікою діяльності підприємства, кількістю ринків, на яких воно функціонує, специфікою товарного портфеля, масштабами збуту, ресурсами, структурою управління підприємством.

Схема організації відділу маркетингу може бути різною залежно від ознаки її побудови. Розрізняють п'ять видів організаційної структури служби маркетингу: функціональну; географічну (регіональну, територіальну); товарну (продуктову); ринкову (сегментну); матричну (різні види комбінацій перерахованих ознак).

Функціональна організація служби маркетингу заснована на розподілі елементів маркетингової діяльності між службами за функціями (реклама і стимулювання збуту, маркетингові дослідження тощо). Управління цими службами підпорядковане віце-президенту з маркетингу (директору, його заступнику з маркетингу, начальнику відділу маркетингу та ін.).

Ринкова орієнтація є вигідною для підприємств, що торгують своєю продукцією, яка потребує спеціального обслуговування, на різних ринках, що мають неоднакові товарні переваги.

Ринком у такому разі може виступати не лише сегмент однорідних покупців, а й певна галузь. У такому варіанті організації на підприємстві виникає посада керівника по ринку, основне завдання якого – співпраця зі спеціалістами функціональних підрозділів у розробці планів за різними напрямами функціональної діяльності, а також у здійсненні маркетингової діяльності.

Для успішного зростання ринкової частки необхідно розробити індивідуальну маркетингову стратегію для кожного з ринків. Для великих підприємств, що виробляють продукцію для декількох регіонів або здійснюють широку зовнішньоекономічну діяльність для багатьох країн, у яких необхідно враховувати відповідну специфіку споживання продукції, є доцільним використовувати орієнтацію на регіони. Цей механізм здійснення маркетингової діяльності полягає у створенні посади керівника маркетингу в регіоні, коли він буде жити на території регіону чи країни, яку обслуговує, та

працювати з мінімальними витратами часу та грошей на переміщення між торговими пунктами.

Недоліком такої організації є дублювання робіт (коли центральний відділ та керівник на місці роблять одне й те саме) та проблеми координації діяльності, що пов'язане з високим ступенем децентралізації торговельної діяльності.

Отже, вибір організаційної структури маркетингового підрозділу підприємства залежить від таких основних факторів:

- тип організації підприємства;
- вид стратегії підприємства (чи є вона орієн-тованою на виробництво чи на споживача);
- рівень розвитку розподілу праці у підрозділі;
- тип розділення основних функцій і робіт;
- наявність і розвиненість технологічних та функціональних зв'язків між суміжними підрозділами підприємства;
- наявність зв'язків із зовнішнім середовищем;
- норми керованості та контрольованості;
- рівень, який займає підрозділ у загальній ієрархії управління на підприємстві;
- ступінь централізації чи децентралізації у процесі прийняття рішень;
- необхідний рівень диференціації та інтеграції маркетингового підрозділу в процесі його взаємодії із суміжними відділами підприємства.

Список використаних джерел:

1. *Управление маркетингом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.grandars.ru-/student/marketing/organizaciya-marketingovoy-deyatelnosti.html.*
2. *Дохолян С. Б. Основы маркетинга. Ч. 2*
3. *[Электронный ресурс] / С. Б. Дохолян, Т. С. Овсянникова. – Режим доступа : http://e-college.ru/xbooks /xbook117/book/index/index.html?go=part-012*page.htm.*
4. *Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. ; пер. с англ. В. Б. Боброва ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пень-ковой. – М. : Прогресс, 1992. – 734 с.*

УДК 658.16

***БОЙКО Г.С.**, магістрант*
***ВОРОНКОВА Т.Є.**, к.т.н. професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах фінансової й політичної нестабільності діяльність підприємств нерідко супроводжується різними кризовими ситуаціями, результатом яких може стати фінансова неспроможність або банкрутство, і як наслідок втрата робочих місць і збільшення соціальної напруженості в суспільстві. Неплатоспроможність, тобто нездатність підприємства забезпечити вимоги кредиторів протягом зазначеного часу з дня настання строків платежів, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Наслідком незадовільного

фінансового стану більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості. Проблема неплатоспроможності вирішується прийняттям Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", що регулює питання фінансового оздоровлення. За умови проведення фінансового оздоровлення такі підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність.

Процес виведення підприємств з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином організований та скоординований.

Взагалі існує два види реакції підприємств на фінансову кризу :

1. Захисна реакція, яка передбачає різке скорочення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегмента, зменшення відпускних цін та (або) обсягів реалізації продукції.

2. Наступальна реакція, що передбачає активні дії: модернізація обладнання, освоєння нових предметів праці, уведення нових технологій, запровадження ефективного маркетингу, пошук нових ринків збуту продукції, розробка і впровадження прогресивної стратегічної концепції контролінгу та управління.

Фінансове оздоровлення - система заходів , спрямованих на покращення фінансового стану підприємства, відновлення його ліквідності, платоспроможності, прибутковості, втрачених активів або доходів, виконання обов'язкових економічних нормативів, нормативів обов'язкового резервування тощо.

Загальновідома модель фінансового оздоровлення підприємства передбачає послідовне здійснення відповідних заходів.

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації підприємства.

Для фінансового оздоровлення підприємств в умовах кризи доцільним є проведення низки заходів. В першу чергу, у підприємства виникає необхідність розробки нової або оновлення існуючої фінансової стратегії. Тому реінжиніринг – перебудова ділових процесів для досягнення радикального (стрибкоподібного) поліпшення діяльності фірми - стає елементом повсякденного життя багатьох підприємств. По-друге, актуальним є використання альтернативних видів діяльності, наприклад, аутсорсингу.

Щодо фінансово-економічних заходів, то для покращення фінансового стану підприємств можуть застосовуватися:

1) лізинг;

2) фінансова допомога, позики, які мають державне значення - державні кредити;

3) оптимізація податків (наприклад, висока інфляція поточного року дозволяє провести суттєву індексацію вартості основних фондів, за рахунок

чого в наступному році можна буде економити при сплаті податку на прибуток);

4) вивільнення частини неефективно використовуваних офісних і складських приміщень і здача їх в оренду;

5) невідкладне скорочення витрат (закриття окремих нерентабельних підрозділів підприємства, оптимізація персоналу, зменшення відпускних цін та виробництво продукції, яка гарантовано може бути реалізована);

6) розробка дієвих заходів економії в усьому (конкретно для кожного підрозділу основного виробництва, інфраструктурних підрозділів, адміністративного персоналу тощо);

7) ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю;

8) пошук та формування фінансових ресурсів для проведення антикризових заходів виробничо-технічного характеру;

9) оптимізація використання вільних грошових коштів (організація експортноорієнтованих виробництв; впровадження заходів з енерго- та ресурсозбереження; зважена депозитна політика) тощо.

Найдієвішим способом запобігання банкрутству є санація. Санація може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з потужнішою компанією; з допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства. Проте, на нашу думку, таке трактування цілей санації та механізму її проведення, перелік санаційних заходів є недостатньо точно окресленим, оскільки запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових методологічних підходів до вибору тих чи інших форм санації.

Деякі із вітчизняних авторів (наприклад І. А. Бланк) із санацією ототожнюють лише заходи щодо залучення зовнішньої фінансової допомоги, які спрямовані на запобігання оголошенню підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації. З цим не можна погодитись, оскільки невід'ємною складовою частиною процесу оздоровлення будь-якого підприємства є мобілізація внутрішніх фінансових резервів. Відомий фахівець у галузі банкрутства М. І. Тітов у монографії, присвяченій матеріально-правовим та процесуальним аспектам банкрутства, пропонує таке законодавче визначення санації: санація - це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутству. Однак це визначення також не вільне від розуміння санації тільки як інституту фінансової підтримки боржника.

У системі проведення фінансової санації підприємств розрізняють три основних функціональних блоки:

1 Розроблення плану санації.

2 Санаційний аудит.

3 Менеджмент санації.

Як правило, розробленням санаційної концепції та плану санації, за дорученням власників або керівництва підприємства займаються консалтингові фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу (якщо такі є на підприємстві). Санаційний аудит проводиться аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

За проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма та проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану. Проект санації складається зі вступу та двох розділів. У вступі відображаються: фактичний фінансовий стан підприємства, перший розділ містить конкретний план фінансового оздоровлення, а саме маркетинговий, виробничий та організаційний, у другому розділі проекту санації деталізують очікувані результати виконання проекту, дають оцінку ефективності запропонованої форми оздоровлення, а також прогнозують можливий ризик та збитки.

Використання внутрішніх фінансових резервів дає можливість не тільки перебороти внутрішні причини неспроможності підприємств, а і значно зменшує залежність ефективності проведення санації від залучення зовнішніх фінансових джерел. Разом з тим на підприємствах, які знаходяться у фінансовій кризі, повністю вичерпані такі класичні джерела самофінансування, як прибуток і амортизація. Мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації спрямована насамперед на поліпшення (відновлення) платоспроможності та ліквідності підприємства. Як правило, її здійснюють за такими основними напрямками:

1) реструктуризацією активів;

2) зменшенням (заморожуванням) витрат;

3) збільшенням виручки від реалізації.

План фінансового оздоровлення розробляють, як правило, фінансові та контролінгові служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, а також незалежні аудиторські та консалтингові фірми.

Основними проблемами проведення фінансового оздоровлення на вітчизняних підприємствах є: неконкурентоспроможність даного підприємства, недостатність фінансових ресурсів, недоліки у виробничій сфері,а також сама розробка ефективного дієвого механізму проведення фінансового оздоровлення.

Подолання проблеми банкрутства залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві та розробки і впровадження відповідних антикризових заходів, які дозволять подолати кризу, відновити ліквідність та платоспроможність підприємства. Після проведення системи заходів мета фінансового оздоровлення буде досягнута, і в результаті підприємство буде виведене із кризи, нормалізується його виробнича діяльність і воно не буде знаходитись в стані банкрутства.

Банкрутство підприємств виникає внаслідок глибокої фінансової кризи, основними причинами якої можуть бути нестабільність макроекономічної ситуації, зниження обсягів виробництва, низька якість менеджменту, прорахунки в інвестиційній політиці і т.д. Для визначення імовірності банкрутства використовуються системи економічних показників, що базуються на визначенні ступеня ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім цього, існують багатофакторні моделі прогнозування банкрутства.

Одним із засобів подолання платіжної кризи і запобігання банкрутству підприємства є його фінансова санація, що спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі, або частково вимог кредиторів за кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу і (або) зміна організаційної або виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.

УДК 331.01

***БРОВЧЕНКО А.С.**, магістрант,*
***КИРИЛЮК Є.М.**, к.е.н.,доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день в умовах реформування української економіки, нестабільність зовнішнього середовища, не визначених чітких правил діяльності підприємства особливої гостроти набувають проблеми управління кадрами, формування трудових колективів, що володіють необхідними ресурсами для вирішення складних завдань сучасного виробництва. Чим вищий рівень розвитку трудового потенціалу з погляду сукупності його професійних знань, навичок, здібностей і мотивів до праці, тим ефективніше працює організація.

Проблеми управління трудовим потенціалом розглядали такі зарубіжні та вітчизняні автори як А.Линенко, О.Шевченко, А.Тельнов, І.Сіменко, Ю.Муромцева, З.Герасимчук, Л.Ухачевич, В.Аіріній, А.Зіброва, Ю.Кіріяк, Н.Галушко та багато інших.

В економіці праці проблема стратегії розвитку трудового потенціалу організації не є абсолютно новою, але для практичної діяльності кадрових служб підприємств ця проблема є досить складною і потребує уточнення суті поняття «трудовий потенціал», а також визначення основних принципів розробки стратегії на практиці. І.Журавльова, А.Кудлай для визначення поняття «трудовий потенціал» пропонують використовувати три основних підходи. По-перше, трудовий потенціал можна розглядати, як напрям конкретизації категорії «робоча сила». Трудовий потенціал відображує не тільки кількість

людей, здатних до праці, а й їхні освітньо-кваліфікаційні характеристики. По-друге, трудовий потенціал — це ресурси праці, які має суспільство на певному етапі своєї діяльності. Тобто в цьому разі трудовий потенціал розглядається як уже існуючий ресурс, який має змогу збільшуватися, розвиватися за певних умов. По-третє, трудовий потенціал — форма втілення особистого фактора виробництва, тобто людського фактора. Головними напрямами досліджень при аналізі трудового потенціалу є: аналіз режиму роботи підприємства, аналіз умов праці, аналіз стану та якості нормування праці, аналіз використання робочого часу.

Найбільшу увагу слід приділити аналізу використання робочого часу. Раціональне використання робочого часу є головним резервом зростання продуктивності праці і визначається високою ефективністю, бо дає змогу збільшити випуск продукції без додаткових інвестицій. Аналіз використання робочого часу проводять у двох напрямках: виявлення втрат робочого часу і непродуктивне використання робочого часу[1]. Аналіз проводять за даними балансу робочого часу та оперативного табельного обліку.

Вчені виокремлюють основні проблеми ефективності використання трудового потенціалу: встановлення правильних взаємовідносин між окремими підрозділами; розподіл обов'язків та відповідальності; вибір конкретних схем управління та послідовності процедур прийняття рішень керівників підрозділів; організація ефективних інформаційних потоків; вибір відповідних технічних засобів; відмежування керівництва від персоналу; відсутність мотиваційних стимулів; недосконаліть системи оплати праці.

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок про те, що для підвищення ефективності використання трудового потенціалу, найбільш прийнятними будуть дії спрямовані на: забезпечення спілкування, яке спонукає до концентрації на єдиній меті, що розвиває навики і уміння працювати в команді; демонстрування визнання співробітників – це дозволить задіяти мотив самоствердження; надання можливості самореалізації персоналу, що в свою чергу спонукає до вивчення нового, оригінального, розвиває уміння орієнтуватися в інформаційному потоці і робить дієвою стимул-реакцію навчання та розвитку, сприяє духовному і професійному вдосконаленні особи, і, як наслідок, зумовлює чесну конкурентну боротьбу та задоволення потреби в самореалізації для тих співробітників, для яких ця потреба є актуальною; виявлення пошани співробітникам, через що активізується справедливість, яка у свою чергу спонукає до вдосконалення системи контролю якості, розвиває уміння брати на себе відповідальність за результат; акцентування на значущості функцій кожного співробітника, що спонукає до розширення функцій і повноважень, розвиває уміння делегувати повноваження іншим; надання можливості кар'єрного росту: активізується мотив змагальності, який спонукає зайняти позицію переможця, що розвиває потребу в домінуванні, і, як наслідок, формує господарське ставлення до території і задоволення потреби у владі; підтримування відчуття успіху персоналу – активізується мотив придбання, який спонукає до розширення простору, об'єднання з іншими успішними

людьми і організаціями, розвиває відчуття справедливості до оточення і робить дієвою стимул-реакцію контролю, зокрема самоконтролю.

Список використаних джерел:

1. Линенко А.В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання // А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони. – 2010. – №4. – С.111 – 116.

2. Тельнов А.П. Якість праці в системі факторів продуктивності // А. П. Тельнов // Економіст. – 2011. – №10. – С.52 – 55.

3. Сіменко І В. Якість організаційної структури управління суб'єктом господарювання: аспекти і параметри оцінки // І. В. Сіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С. 106 – 113.

УДК 330.332

***БРОДЮК І.В.**, ст.. викладач,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА МІКРОРІВНІ

В умовах динамізму зовнішнього середовища та зростання конкуренції все більшого значення набуває створення і ефективне використання системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю. Керівникам підприємства складно спрогнозувати розвиток ринкової ситуації. Проте, їх задачею залишається підвищення ефективності діяльності господарської діяльності. Умовою досягнення даної задачі може стати інвестиційна стратегія.

Інвестиційна стратегія на рівні підприємства базується на таких базових концепціях фінансового менеджменту:

- на співвідношенні стратегії та тактики фінансового менеджменту;
- максимізація доходів підприємства поряд з мінімізацією фінансових та виробничих ризиків;
- ріст капіталізації підприємства (ріст вартості акціонерного капіталу);
- створення та підтримка конкурентних переваг підприємства;
- створення унікальної та вигідної стратегічної позиції на ринках, що буде містити певний набір конкурентних видів діяльності.

Інвестиційна стратегія передбачає досягнення таких цілей як максимізація прибутку від інвестиційної діяльності та зниження інвестиційних ризиків; забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства; досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства. В узагальненому вигляді визначення інвестиційних цілей спрямоване на: збільшення капіталу; підвищення доходу; забезпечення ліквідності; збереження капіталу; диверсифікацію діяльності.

Поняття інвестиційної стратегії базується таких понятиях як «інвестиції», «стратегія» та «розвитку». Саме тому, при її розробці слід врахувати особливості цих понять з урахуванням системного підходу.

Інвестиційна стратегія підприємства формується з урахуванням існуючих джерел та форм інвестування, їх доступності і потенційної ефективності використання.

Базовим моментом розробки стратегії є обсяги фінансових ресурсів для інвестування. Джерелами коштів можуть бути :

- власні фінансові ліквідні ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, доходи від реалізації майна, страхові надходження, грошові нагромадження і заощадження фізичних та юридичні осіб);
- позикові кошти ;
- залучені кошти;
- кошти іноземних інвесторів;
- кошти державного бюджету або місцевих бюджетів;
- кошти, надані в тимчасове користування на правах оренди у формі матеріальних активів.

Інвестиційна стратегія передбачає напрями здійснення інвестиційної діяльності для забезпечення реалізації загальної стратегії підприємства. Отже, вона тісно пов’язана із іншими стратегія розвитку, оскільки всі інші стратегії базуються на довгостровоковому інвестиційному процесі та формалізованому інвестиційному аналізі, на виборі проектів.

Для цього слід організувати: дослідження зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування кон’юнктури інвестиційного ринку; технічні та маркетингові дослідження; пошук нових, більш прибуткових інвестиційних можливостей; оцінку привабливості інвестиційних проектів та фінансових інструментів з відбором найбільш ефективних; розробку капітального бюджету; формування оптимальної структури інвестування.

На вибір інвестиційної стратегії підприємства впливають різні фактори. Фактори, що спонукають до формування цілей інвестування, можуть обмежувати або стимулювати інвестиційну діяльність підприємств. Сукупність таких факторів створює систему, що взаємодіє. При цього кожен окремий фактор різниться силою свого впливу.

До їх числа можна віднести:

1) загальна стратегія розвитку, яка передбачає: проникнення на ринок та закріплення позицій на ньому; забезпечення беззбиткової діяльності; розширення свого сегмента на ринку; забезпечення систематичного росту прибутку; диверсифікація діяльності; оновлення форм і напрямів діяльності;

2) фінансовий стан підприємства. Наявність тимчасово вільних грошових коштів дозволяє підприємству інвестувати їх в довгострокові, середньострокові і короткострокові реальні і фінансові активи;

3) рівень виробничо-технічного потенціалу підприємства;

4) рівень організаційного потенціалу підприємства;

5) тривалість інвестиційного циклу;

6) стадія життєво циклу підприємства та його продукції.

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система

функціональних стратегій в розрізі окремих видів діяльності, способи формування і розподілу ресурсів.

Інвестиційна стратегія складається з окремих середньострокових програм, кожна з яких розробляється окремо. Для кожної з програм складається інвестиційний портфель. А для всієї стратегії в цілому його не існує.

Розробка інвестиційної стратегії з починається визначення довгострокових цілей. Після цього, відбувається вибір напрямів, за допомогою яких можна їх досягти. Наступним буде визначення періоду формування стратегії, який не може перевищувати рамки періоду загальної стратегії. Крім того, належність до тієї або іншої галузі також впливає на ций термін. Найбільший термін характерний для інституціональних інвесторів (5-10 років), найменший - для підприємств сфери виробництва споживчих товарів, роздрібної торгівлі і послуг (3-5 років). Великі підприємства прогнозують результати своєї діяльності на більш тривалий термін, ніж невеликі.

Розроблена інвестиційна стратегія підприємства дозволяє:

- забезпечити механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей економічного і соціального розвитку підприємства в цілому, а також для окремих його структурних одиниць;
- своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовище та звести до мінімуму його негативний вплив;
- бути конкурентоздатним;
- розширювати сфери діяльності підприємства;
- реально оцінити інвестиційні можливості,
- забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу;
- активно маневрувати інвестиційними ресурсами;
- забезпечити чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, що пов’язані з розвитком підприємства в мінливому ринковому середовищі.

Розроблену інвестиційну стратегію можна оцінити за такими критеріями:

- узгодженість інвестиційної стратегії з загальною стратегією економічного розвитку компанії;
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії - тобто узгодженість між собою окремих стратегічних цілей і напрямків діяльності, а також послідовність їх виконання;
- узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем - відповідність прогнозованим змінам економічного розвитку і інвестиційного клімату країни та кон'юнктурі інвестиційного ринку;
- реалізація інвестиційної стратегії з врахуванням наявного ресурсного потенціалу - можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, кваліфікація персоналу та технічна озброєність підприємства;
- прийнятність рівню ризику, пов'язаного з реалізацією стратегії;
- результативність інвестиційної стратегії;

- економічна ефективність реалізації інвестиційної стратегії.

За умови отримання позитивних результатів, що відповідатимуть обраним критеріям та інвестиційній поведінці підприємства, сформована стратегія приймається до реалізації.

Список використаних джерел:

1. Методологічні основи розвитку постіндустріальної економіки : [монографія] / М. П. Денисенко, А. П. Гречан, В. В. Лойко та ін. – Київ : Фітосоціоцентр, 2010. – 688 с.

2. Гевлич Л. Л. Стратегічна діагностика підприємства : [монографія] / Л. Л. Гевлич. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 199 с.

УДК 330.332

ВАНЖА С.І.*, магіст рант*
ОХРІМЕНКО І.В.*, д. е. н., професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних та інноваційних технологій

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасний розвиток економіки характеризується значною конкурентною боротьбою суб'єктів господарювання різних галузей. Такі умови вимагають переходу до нових, більш ефективних методів управління, що, у свою чергу залежать від ряду чинників. Одним із найвагоміших і є інноваційний розвиток. Саме інновації дають змогу підприємствам займати лідируючі позиції на ринку, збільшувати прибуток, вести гідну конкурентну боротьбу. Динамічний інноваційний шлях розвитку підприємств, успіх і визнання сьогодні, не означають, що завтра буде те саме[1].

В сучасних роботах таких вітчизняних та закордонних вчених, як Яковець В.Ю., Харін А.А., Коленський Л.І., Кундєєва Г.А., Тубалов В.С., Вініченко І.І., Ілляшенко С.М., Медведкін Т.С., Механік О.В., Космидайло І.В., інновація розглядається як здатність перетворення науково-технічного прогресу в нові технології та продукти; кінцевий результат діяльності у вигляді конкретних товарів, технологій, процесів; та внесення нових елементів, всього, що вперше увійшло до вжитку.

Метою статті є дослідження теоретичних положень щодо внутрішньо-організаційних перешкод впровадження інновацій, розроблення принципів подолання даної проблеми.

Інноваційний шлях розвитку України передбачає наявність відповідної інфраструктури, освічених та креативних людей, які спроможні виконувати інноваційні розробки. Для дослідження поставленої проблематики в першу чергу потрібно розглянути тлумачення терміна «інновація». Цей термін розглядається як нова науково-організаційна комбінація виробничих факторів, мотивованих підприємницьким духом [2]. Інновація – це форма наукового пізнання, яка поєднує у собі власне прагнення творця до самовираження з бажанням удосконалити зовнішній світ. Для того, щоб інновація запрацювала

на користь підприємства і стала невід'ємним компонентом його конкурентоспроможності дослідники пропонують дотримуватися таких вимог:
1. Керівництво повинне визначити інноваційну стратегію, планувати інноваційні портфелі й заохочувати створення важливої цінності.
2. Необхідно ототожнювати інновацію з діловим менталітетом компанії.
3. Інновація повинна відповідати бізнес-стратегії компанії.
4. Потрібно урівноважити творчість й отримання цінності так, щоб компанія генерувала нові, успішні ідеї і в той же час отримувала прибуток від своїх вкладень [3].

Погіршення стану компанії породжує потужний стимул до інновацій. Сучасні компанії ведуть свою діяльність у надзвичайно складних умовах: зниження попиту на продукцію, високий рівень конкуренції, позики під високі відсоткові ставки. Це означає, що кожне підприємство, яке прагне залишатися стабільним, повинно стати новатором, але про творчу працю персоналу та стимулювання інноваційної діяльності керівники компаній не думають і намагаються врятувати власні прибутки за допомогою зменшення непрямих витрат. У людей, які звикли працювати за правилами, виникає супротив інноваціям. Для подолання бар'єрів на шляху впровадження інновацій компанії повинні користуватися запропонованими нами принципами:
1. Для роботи з інноваціями повинна бути створена певна група креативних людей. Саме креативність, здатність до дивергентного мислення, позитивно впливають на продукування та впровадження інноваційних ідей.
2. Мотивування групи. Використання матеріальних та нематеріальних методів мотивації дає змогу підвищити ефективність інноваційного процесу в цілому.
3. Планування роботи дасть змогу чітко визначити цілі й можливість подальшого контролю поставлених завдань.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що введення нових корпоративних правил управління, недостатня увага з боку керівників інноваційному розвитку підприємств, економія за рахунок непрямих витрат, не дає розвиватися інноваціям і негативно впливає на стабільність українських компаній у цілому. Встановлено, що проблема впровадження інновацій приховується в самих людях, які звикли чітко виконувати свої функції та працювати за правилами. У сучасних умовах українським компаніям необхідно переходити на шлях інноваційного розвитку, генерувати та впроваджувати нові інновації.

Список використаних джерел:

1. Вініченко І.І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва // Економіка і держава. – 2007. – № 4.
2. Космидайло І.В. Інноваційна спрямованість як засіб інноваційного росту / І.В. Космидайло // АПЕ. – 2006. – № 6 (60). – С. 113.
3. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку / [ред. С. М. Ілляшенко]. - Суми : Унів. кн., 2006. – 728 с.

УДК 658.8:339.137.2

***ВЕРТЕЛЕЦЬКА Т.О.**, магістрант*
***ШЕВЧЕНКО О.О.**, к.т.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

На сучасному етапі розвитку світової економіки конкуренція як рушійна сила змушує виробників товарів постійно шукати нові шляхи підвищення їхньої якості, зниження ціни, підвищення якості сервісу.

Споживчий ринок – це економічний механізм, за допомогою якого відбувається погодження і реалізація економічних інтересів між виробниками споживчих товарів й споживачами в процесі обміну через механізм ринкових цін. Економічною основою ефективного функціонування споживчого ринку є конкуренція: внутрішня і зовнішня.

Глобалізація товарних ринків, інтеграція України у міжнародні торговельно-економічні зв'язки суттєво посилюють роль конкуренції і об'єктивно сприяють інтенсифікації конкурентного середовища на споживчому ринку. Разом з тим, конкурентне середовище в сфері внутрішньої торгівлі розвивається фрагментарно, конкурентна боротьба суб'єктів ринку невиразна, а позиції переважної більшості торговельних підприємств на ринку є слабкими, збитково функціонує близько третини вітчизняних підприємств і організацій торгівлі. Вітчизняні підприємства витісняються з традиційних секторів торгівлі зарубіжними суб'єктами, які завойовують в останні роки основні сегменти товарного ринку України, розширюються методи недобросовісної конкуренції, що проявляється у зростанні розмірів тіньових товарних та грошових потоків.

Конкуренція – це економічне змагання на ринку виробників однакових товарів за залучення якомога більшого числа покупців і одержання, завдяки цьому, максимальної вигоди. Вона є важливим засобом контролю в ринковій системі, так як змушує підприємства найповніше сприймати науково-технічні досягнення, застосовувати ефективну техніку, технологію, сучасні методи організації виробництва й праці. На думку вітчизняних вчених, конкуренція – це боротьба між виробниками, торговцями за більш вигідні умови виробництва і торгівлі товарами, зумовлена суспільним поділом праці та відокремленістю виробників.

Конкуренція як один із факторів ділового середовища починає відігравати головну роль для підприємств різних форм власності, тому вона повинна розглядатися в більш широкому контексті: товарна конкуренція, конкуренція товарів та послуг, конкуренція послуг, конкуренція виробників, конкуренція виробників та торгівельних підприємств, конкуренція торгівельних підприємств, конкуренція торгівельних підприємств та споживачів, конкуренція між споживачами, конкуренція товарних ринків, міжгалузева та внутрішньогалузева конкуренція, конкуренція країн.

Особливостями сучасного розвитку конкурентного середовища на ринку споживчих товарів є: посилення ринкової сили роздрібної торгівлі, яка починає диктувати свої умови виробникам, зростання потенціалу і ролі споживачів,

ускладнення конкурентного процесу, розширення складу його учасників та аспектів їх взаємодії, зміна форм і видів конкуренції.

Як правило, на споживчому ринку підприємства працюють в умовах досконалої конкуренції, яку можна характеризувати за допомогою таких ознак: наявність значної кількості роздрібних торгівельних підприємств, які реалізують однаковий асортимент товарів, однорідність сегментів ринку, можливість достатньо вільної заміни асортименту товарів, що реалізується, можливість виходу на ринок при незначних обсягах капіталу, що інвестується, а також відносно низькому рівні витрат при виході з ринку.

На окремих сегментах споживчого ринку підприємства працюють в умовах монополістичної конкуренції, специфічними ознаками якої є різнорідний характер товарів, що реалізуються, обмеження у входженні до галузі, обмеження у доступі до інформації та незначний контроль за цінами.

У структурі виробництва випуск товарів споживчого попиту має значну питому вагу. Номенклатура предметів споживання є набагато ширшою, ніж виробництво товарів для організації виробництва. До цієї різноманітності товарів можна додати і велику різноманітність інтересів та смаків споживачів (скільки людей, стільки й інтересів та смаків). Для кожного виду товару є свій середньостатистичний рівень коливання попиту і пропозиції. Для продовольчих товарів істотне значення має сезонність виробництва сільськогосподарської продукції, а на товари повсякденного попиту (наприклад, одяг, взуття) істотно впливає сезонність споживчого попиту. Товарна конкуренція, насамперед, пов’язана зі споживчими параметрами товарів. Параметри, що характеризують конкурентоспроможність, поділяють на технічні (параметри призначення, ергономічні, нормативні, естетичні та ін.), економічні (весь комплекс економічних показників конкурентоспроможності даного товару, пов’язаний з його реалізацією, виробництвом, експлуатацією, характеризується виключно ціною споживання). Теорія маркетингу іноді доповнює ці характеристики групою організаційних характеристик, до якої відносять систему знижок, умови платежів та постачання, комплектність поставок, терміни та умови гарантії тощо.

Конкуренція самих виробників полягає у фактичному виробництві продукції і потенційних потужностей виробничих площ, обсягів продажу, чистого доходу на одного зайнятого, кількості конкурентів. Найважливішим показником рівня конкурентоспроможності підприємств є частка ринку. Конкуренція між підприємствами проявляється через: географічну межу ринку, обмеження можливостей ринкового просування товарів, обмеження кола покупців, обмеження ресурсів.

Поява нових конкурентів призводить до перерозподілу часток ринку, які раніше належали підприємствам галузі. Це тягне за собою загострення конкуренції і, як наслідок – зменшення цін і зниження рентабельності. Реальність такої загрози залежить від рівня «вхідного бар’єру» і реакції діючих підприємств на появу нових конкурентів. Ринки, залежно від наявності «вхідних бар’єрів», можна поділити на: ринки з легким входом, на яких існує конкуренція близька до досконалої; ринки, де існують певні труднощі

входження; ринки, на які важко вийти; блоковані ринки.

Якісні зміни на ринку споживчих товарів супроводжуються виникненням роздрібних торгівельних підприємств західноєвропейського стандарту, великих оптово-роздрібних утворень, корпоративної торговельної мережі, інтенсивним розвитком електронної торгівлі, що ускладнює та інтенсифікує конкурентний процес. На споживчому ринку України порівняно з незалежними торговельними підприємствами торговельні мережі відіграють все більш важливу роль. Ознакою посилення концентрації в торгівлі України є також відокремлення групи корпоративних торговельних мереж, які займають найбільш вагому частку ринку за рахунок динамічного зростання кількості магазинів, розширення регіональної присутності, активізації процесів придбання та поглинання, збільшення обсягів інвестиційної діяльності. Новою тенденцією є глобалізаційні процеси на споживчому ринку України, пов'язані з приходом зарубіжних мережених структур, які мають значні фінансово-економічні і організаційні ресурси, розвинені технології, великий досвід ведення бізнесу, у тому числі завоювання споживача. Також на ринку зростає роль експортно-імпортних відносин.

Так, наприклад, роздрібний товарооборот підприємств у 2010 році становив 110,1 % (порівняно з 2009 роком), а в 2011 році – 113,2 % (порівняно з 2010 роком). У таблиці 1 наведена інформація щодо цін товаровиробників на деякі види товарів.

Таблиця 1

Індекси цін виробників на окремі споживчі товари (у % до попереднього року)

Вид товару	Значення за роками		
	2009	2010	2011
Білизна постільна	106,8	128,8	119,7
Костюми чоловічі та хлопчачі	104,8	100,2	117,9
Одяг спідній трикотажний	111,3	115,2	101,6

Загалом індекс продукції легкої промисловості у 2009 році складає 74,2 %, у 2010 році – 108,9 %, а в 2011 році – 107,7 %. Такі коливання викликані сумою інвестицій у розвиток легкої промисловості. У 2011 році сума інвестицій складала 139,2 млн. дол. США, що становить лише 0,3 % від загального обсягу інвестицій.

Щодо зовнішньої торгівлі, то експорт текстильних матеріалів та текстильних виробів України у 2011 році склав 863,8 млрд. дол. США, а імпорт за відповідний період – 1989,9 млрд. дол. США. [4]

Отже, кожне підприємство на ринку споживчих товарів прагне до одержання певних переваг перед іншими підприємствами-конкурентами. Виробництво товарів легкої промисловості збільшується, але в країну ввозиться більше виробів, ніж йде на експорт. Тому вітчизняні підприємства легкої промисловості конкурують не тільки з аналогічними вітчизняними підприємствами, а й з іноземними, що посилює конкурентну боротьбу.

Список використаних джерел:
1. Господарський кодекс України від 03.02.2013 // Відомості Верховної Ради № 436-15 - http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Должанський І.З. та ін. / Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник / К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
3. Лагутін В.Д. / Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку та регулювання: Монографія / В.Д.Лагутін / К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2008, - 327 с.
4. Україна в цифрах у 2011 році. Статистичний збірник за ред. О.Г. Осауленка / К.: 2012, - 251 с.
5. www.nbuv.gov.ua
6. www.rusnauka.com

УДК 336

***ВЕРХОВСЬКА О.О.**, магістрант*
***КИРИЛЮК Є.М.,** к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технології та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Подолання кризи не може здійснюватись автоматично, воно має бути організовано органом управління підприємством. Тема антикризового управління надзвичайно актуальна для підприємств, так як, в умовах всесвітньої економічної кризи, реалізація розроблених антикризових планів дозволить підприємствам запобігти кризи, а в разі її настання швидко подолати її наслідки.

Широке коло питань, пов’язаних із дослідженням економічної стійкості підприємств і управління нею в умовах фінансової кризи, знайшло відображення в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених економістів. Серед них: І. Ансофф, І.О. Бланк, Юджин Брігхем, В.О. Василенко, В.М. Геєць, А.Г. Грязнова, Г.П. Іванов, А.П. Ковальов, В.В. Ковальов, Г.М. Курошева, Е.М.Коротков, Л.О. Лігоненко, О.І. Пушкар, М. Робсон, Г.В. Савицька, В.П.Савчук, Л.С. Ситнік, О.О. Терещенко, Р. Холт, А.В. Чупіс, А.Д. Шеремет, Л.О.Українська та інші.

Проте динамічність процесів ринкового розвитку економіки потребує подальших досліджень щодо удосконалення науково-методичних засад виявлення і оцінки фінансової кризи, її запобігання та формування економічних механізмів і інструментів управління підприємством при загрозі банкрутства.

Таким чином, актуальність окресленого кола проблем, їх теоретична, практична та соціально-економічна значимість, недостатня наукова розробка і, зокрема, на галузевому рівні зумовили вибір теми і цільове спрямування мого дослідження.

Подолання кризового стану – це керований процес, тому він не може здійснюватись автоматично, а має бути організований органом управління підприємством.

Для подолання кризової ситуації підприємством розробляється стратегія фінансового оздоровлення. На основі плану фінансового оздоровлення розробляються більш конкретні документи: плани маркетингу, виробничі плани, графіки робіт та ін.

План антикризових заходів розробляється на підставі антикризової програми й являє собою форму її конкретизації та трансформації. Цей план містить перелік конкретних заходів, які передбачається здійснити, строки початку та закінчення, необхідні ресурси (кошти) та очікуваний результат реалізації, а також визначає відповідальну особу та виконавців.

Управління акціонерним капіталом зумовлює купувати і продавати його на фондовому ринку. Якщо ринкова ціна акцій більша ціни виконання опціону, власник здійснює своє право купити, а продавець зобов'язаний продати. Якщо ринкова ціна менше ціни виконання („гроші мимо"), власник забуває про своє право. Якщо ринкова ціна вище ціни виконання, власник опціону реалізує своє право. Якщо спостерігається зниження курсу акцій, то підприємство може скуповувати їх, а потім, збільшуючи дивіденди по акціях, якими воно володіє, стимулювати підвищення їх курсу. При підвищенні курсу акцій підприємство може продати частину їх резерву, а потім при необхідності зменшити частину виплат дивідендів від реальної доходності на акцію.

Описана концепція, методика і модель регулювання курсів акцій та розподілу дивідендів може використовуватись як в умовах кризової роботи корпоратизованих підприємств, так і при їх сталому функціонуванні. Крім того, запропонована методика є доцільною і при розробці схем управлінських рішень щодо регулювання курсів акцій навіть до їх випуску.

У плані фінансового оздоровлення обов'язково варто описувати паблік рилейшнз - організація суспільної думки, щодо створення і збереження іміджу підприємства.

Для вирішення цього завдання використовуються наступні елементи: пропаганда, відгуки преси, використання редакційного, а не платного місця і часу у всіх засобах поширення інформації, організація інтерв'ю з керівниками підприємства, проведення днів відкритих дверей, прес-конференцій, опублікування річних звітів підприємства. Для досягнення і закріплення іміджу підприємства велике значення має розробка і підтримка фірмового стилю.

А також аналізуючи роботу більшості підприємств в Україні, можна запропонувати наступні заходи: збільшити оборотність запасів шляхом нової схеми роботи з постачальниками, в свою чергу дохід направити на погашення збитків; скоротити об'єм готової продукції за рахунок надання знижок, що в свою чергу позитивно вплине на збільшення оборотності та прибутку.

Список використаних джерел:

1. *Василенко В.О. Антикризове управління підприємством/Василенко В.О.-К.: ЦУЛ, 2003.-504 с.*
2. *Іванюта С.М. Антикризове управління/Іванюта С.М. – К.:ЦУЛ,2007.-288 с.*
3. *Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством/Шершньова З.Є., Оборська С.В.-К.:КНЕУ, 2004.-196 с.*

УДК 339.137.1

ГАЙДАЙ А.І., *магістрант,*
ШАЦЬКА З.Я., *к. е. н. доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ В ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Маркетинговий підхід може бути більш доречним у підприємницькому контексті, пропонуючи концептуальну модель процесів маркетингу, що вживаються підприємцями. Хоча маркетинг є ключовим чинником виживання і розвитку бізнесу, число підприємців, що використовують характерні ознаки маркетингового підходу на сьогоднішній день досить невелике, що пов'язано надмірною залежністю від обмеженої клієнтської бази, обмеженими маркетинговими знаннями, спонтанністю управлінських рішень. Підприємці, як правило, «Інноваційно-орієнтовані», рухомі новими ідеями та інтуїтивним відчуттям ринку, а не орієнтовані на клієнта, або обумовлені ретельною оцінкою потреб ринку. Вони розглядають цільові ринки «знизу-вгору» - самостійно обираючи споживачів та інші групи впливу, а не покладаються на підхід «згори-вниз», сегментацію, таргетинг і позиціонування процесів. Малий бізнес віддає перевагу інтерактивним методам маркетингу, наприклад, підприємці збирають інформацію через неформальні мережі, а не формалізованої системи маркетингових досліджень[1].

З точки зору маркетингу, новостворені підприємства володіють трьома сутнісними характеристиками: новизною бізнесу, малим розміром і невизначеністю. Новизна фірми призводить до так званих «зобов'язань новизни», коли в момент запуску підприємство невідомо ринку, й щосили намагається завоювати довіру споживача і постачальників. Нове підприємство повинно будувати внутрішні структури, процеси і процедури з нуля, молода фірма не має досвіду або минулих даних для роботи. У той же час. МСП більш гнучкі і мають більш швидкий темп для реагування.

Малий розмір підприємства є причиною браку обох, фінансових і кадрових ресурсів, які обмежують потенціал новоствореного підприємства. Відсутність кадрів і, зокрема досвіду в області маркетингу ускладнює вихід підприємства на ринок, та пошук ринкової ніші. Хоча процес запуску підприємства простий, з точки зору керованості і більш гнучкий з точки зору комунікації та процесів прийняття рішень.

І, нарешті, проблема невизначеності новостворених фірм полягає в тому, що ризик помилкових рішень з фатальними наслідками високий, а розвиток ринку навряд чи можливо передбачити [2].

МСП часто ігнорують звичайні конструкції маркетингу, замість цього, вони думають про маркетинг як фрагментований набір факторів, що впливають на показники продажів.

Підприємець починається з ідеї, потім знаходить ринок збуту і оцінює потреби цього ринку. Зробивши це, він розробляє новий продукт, тобто підприємці шукають нові можливості, а потім розробляють новий продукт.

Маркетинговий підхід передбачає, що підприємець, по-перше, виявляє ринкові можливості, по-друге, приваблює початкову базу клієнтів, по-третє, з'являється і починає рости цільова група клієнтів. Це не навмисний процес, але скоріше процес «природного відбору». Як тільки з'являються перші клієнти, підприємець має регулярні контакти з ними, дізнається про їхні потреби та вподобання.

Прямий зв'язок і особисті відносини мають вирішальне значення з точки зору маркетингу, а також ринкової кон'юнктури. Підприємці рідко використовують формальний моніторинг ринку, а скоріше використовують особисті зв'язки і мережі. Отримана нова інформація призводить до додаткового коригування продукту, щоб краще обслуговувати клієнтів.

Характерні ознаки підприємницького маркетингу:

- проактивна орієнтація;
- інноваційність;
- сфокусованність на клієнті;
- ризик менеджмент;
- створення вартості;
- мобілізація ресурсів [3].

Сьогодні, маркетинг вважається ключовим фактором для успіху і виживання нових підприємств. У той же час традиційна теорія маркетингу не відповідає цілям нових підприємств, оскільки сучасні дослідження підприємницького маркетингу вкрай фрагментовані. Все це зумовлює появу підприємницького маркетингу, що покликаний вирішити два завдання одночасно: по-перше формує нову організаційну одиницю і по-друге, запускає процес розробки нового продукту. Підприємницький маркетинг має високу ступінь керованості, не потребує формального планування, як правило, не потребує значних вкладень, а його стратегії адаптивні.

Список використаних джерел:

1. David Stokes, (2000) «Putting Entrepreneurship into Marketing: The Processes of Entrepreneurial Marketing», Journal of Research in Marketing and Entreoreneurship, Vol. 2 lss: 1-16.

2. Carson, D., Cromie, S. McGowan, P. and Hill, J.(2005), Marketing and Entrepreneurship in SMEs. An Innovative Approach, Prentice Hall.

3. Morris, M. H., Schindehutte, M. & LaForge, R.W.(2004): The Emergence of Entrepreneurial Marketing: Nature and Meaning, in: Welsch , H. (ed.), Entrepreneurship: The WayAhead. Routledge, New York, pp. 91-104.

УДК 338

ГАЛІБА Ю.С*., студентка,*
ПАСЄКА А.С.*, к.е.н., доцент,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво і споживання товару зазвичай розподілено у часі й територіально. Для того, щоб задовольнити потреби споживачів у повному розумінні, недостатньо виготовити товар, який потрібен споживачеві, продумати ефективну цінову політику. Крім цього товар має бути доставлений, по-перше, у потрібне місце, по-друге, у потрібний час і по-третє, у потрібній кількості [1].

Збут продукції для виробників є одним із найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності підприємства. Враховуючи сучасні особливості розвитку економіки[3], виділяють наступні тенденції розвитку збуту:

1. Підвищення ефективності збуту через використання комп'ютерних систем управління.
2. Впровадження нових форм роботи з клієнтами за допомогою використання сучасних засобів масової інформації(Інтернет).
3. Збільшення обсягу збуту через залучення нових покупців і/або через розширення купівельного потенціалу наявних покупців.
4. Налагодження контактів з новими збутовими партнерами, відсіювання неефективних збутових партнерів, робота з торгівельними представниками.
5. Підвищення ступеня задоволення покупців.
6. Зміцнення надійності системи доставки товару споживачеві, дотримання обсягу і терміну доставки через удосконалення системи складування, транспортування та виготовлення продукції.

Розглянуті тенденції знаходять своє відображення у формуванні цілей збутової діяльності. Для їх досягнення в умовах конкуренції необхідний правильний вибір і систематичне використання певних інструментів. Набір таких інструментів становить маркетинговий та збутовий інструментарій, який ієрархічно підпорядковується підприємницьким заходам, тактиці, стратегії і, нарешті, політиці підприємства. У теорії і на практиці широко використовується схема чотирьох „P“ (Product, Place, Price, Promotion) [6]. Ефективність використання маркетингових інструментів залежить від вибору інструментів, способу, обсягу, частоти та місця їх використання, а також комбінації інструментів.

Організація збутової політики на підприємстві є важливим напрямом маркетингової діяльності.

Для того, щоб ефективно налагодити систему розподілу, слід відштовхуватися від сучасних проблем збуту: уміти пояснювати відмінність

між подібними товарами, пропонувати споживачам„комплексні" вирішення їхніх проблем, уміти фахово консультувати покупців.

Збутова діяльність охоплює складову пошуку і завоювання клієнтів, а також розподіл продукції.

Під збутом, збутовою політикою розуміють методи збуту, до яких відносять збутову систему, форми збуту та збутовий канал [2].

Будь-яке підприємство відповідає за прийняття рішень про зв'язки на шляху руху продукції, про кінцевих споживачів чи їх представників. При цьому, продукція повинна бути вироблена та поставлена споживачу в певний час, в необхідному стані та в потрібній кількості.

Будь-яке обумовлене ціновою політикою рішення залежить від того, яким чином і де підприємство реалізує свої продукти (тобто і тут цінова політика орієнтується на прийняття тактичних збутових рішень, а не навпаки). Вибір методу збуту стосується всього інструментарію маркетингу, а рішення в області методів збуту набувають особливого значення. У цій ситуації за допомогою певного способу (методу) збуту вибираються канали маркетингу, а маркетинг - логістика визначає засоби і шляхи оптимального обслуговування цих каналів. Задачі системи розподілу товарів та послуг поділяють на стратегічні та тактичні [3].

Стратегічні задачі пов'язані в основному з організаційно-комерційною функцією розподілу, з формуванням та організацією каналів збуту. До них відносяться наступні задачі обґрунтування системи реалізації збуту, прогнозування та планування перспективних потенційних каналів та шляхів збуту; обґрунтування та вибір прямої чи непрямої форми збуту товарів, тобто з чи без включення проміжних суб'єктів на шляху товару від виробника до споживача.

Тактичні задачі розподілу стосуються роботи з вже існуючими клієнтами, реалізації програм з залучення нових покупців, пошуку та відбору комерційних пропозицій на поставку товару чи надання послуг, організації стимулювання оплати замовлень, встановлення шляхів пересування комівояжерів, їх чисельності, мотивації та контролю, перевірки діяльності зовнішньої служби фірми - виробника, а саме наявності та достатності торговельнихзапасів, необхідності презентації товару, заходів щодо підтримки збуту, встановлення структури та величини як загальних витрат, так і витрат покожній складовій витрат, пов'язаних з фізичним розподілом товару, а також порівняння цих витрат з рівнем сервісу поставки, аналізу та розвитку комп'ютерного забезпечення в системі розподілу для оперативного слідкування попиту та пропозиції, а також розвитку самообслуговування, системи обліку та контролю за обсягами продажу та цінами товарів, що реалізуються, для розробки оперативних маркетингових заходів [1].

Для здійснення процесу розподілу виробнику необхідно розробляти, приймати і реалізовувати стратегічні і тактичні збутові рішення. Як теорія і інструмент дослідження і створення стійкості планових характеристик збутових операцій використовується контролінг. Контролінг–збут є складовою частиною маркетинг-контроллінгу. У центрі його уваги знаходяться шляхи виявлення

слабких сторін у збутовій діяльності можливостей її профілактичної оптимізації.

Контроллінг–збут можна розглядати як аналітичне, планове тестування і оцінку стану основних показників і характеристик збутової системи. За допомогою контроллінг–збуту забезпечується можливість виявлення, обліку зворотних зв'язків у процесі збуту і проведення відповідних заходів розподільного комплексу маркетингу.

Ціль контроллінг–збуту полягає у підвищенні економічної ефективності збутової діяльності самої організації збуту. Досягнення цієї мети забезпечується гнучким, оперативним попередженням недоліків у збутовій діяльності, їх виявленням і усуненням за допомогою комплексу ефективних заходів. Цілі контроллінг–збуту мають бути ув'язані і скоординовані з іншими сферами контроллінгу: фінансовою, витрат і результатів, інвестиційною, виробництва.

Запропонована система маркетингових заходів щодо вдосконалення організації збутової діяльності підприємства спрямована на підвищення її ефективності, здійснення діяльності підприємства на принципово новому рівні, оскільки в її основі лежить орієнтація на споживача, ринок, досягнення високих економічних результатів. Управління збутовою діяльністю спрямоване на вирішення складних завдань в сфері збутових стратегій, нових збутових технологій, засобів комунікації та управління персоналом. Правильне формування структур, інформаційних та комунікаційних каналів, залучення людського капіталу збільшить ефективність збутової діяльності підприємства.

Ефективність збутової діяльності підприємства забезпечить високу фінансову ефективність роботи, фінансову стійкість та незалежність підприємства, технологічну незалежність та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу. А це є одними з основних цілей управління економічною безпекою підприємства.

Список використаних джерел:

1. *Войчак А.В. Сучасні тенденції розвитку каналів розподілу / А.В. Войчак // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 2. – С. 42-43.*
2. *Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник/ С.С. Гаркавенко. –[7-ме вид.]. – Київ: Лібра, 2010. – 720 с.*
3. *Макаренко П.М. Збутові стратегії підвищення ефективності розвитку фермерських господарств регіону / В.А. Шведюк, П.М. Макаренко// Агроінком. – К.,2009. – Вип. 2. - С. 16 – 18.*
4. *Науменко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. – 2010. – Т. 3, № 3 (48). – С. 72-80.*
5. *Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства / Г.О. Пересадько, О.В. Пересадько, О.В. Радченко, С.І.*

УДК 65.014

***ГЕРАСИМЕНКО О.М.**, к.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ПСИХОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗМІН

Управління змінами, передусім, має базуватися на взаємодії класичних підходів до управління, що представляють собою ***паралельно-послідовні етапи*** в розвитку управлінської науки, – системний, процесний, поведінковий і ситуаційний підходи. Визначимо специфіку застосування цих підходів в контексті управління змінами на підприємстві.

1) Системний підхід. Широке використання системного підходу до вирішення проблем управління на підприємстві пов'язане з тим, що цей підхід, особливістю якого є дослідження будь-якого об'єкту як складної цілісної системи, дозволяє всебічно, на рівні конкретної характеристики оцінити об'єкт управління, проаналізувати ситуацію в межах даної системи і, відповідно, найкращим чином організувати процес прийняття рішення. Системний підхід до аналізу проблемної ситуації дозволяє виявити чинники та причини, що призвели до появи проблеми в цілому і її складових. Особливо важливим даний підхід є при виникненні нових проблемних ситуацій, з якими підприємство раніше не зустрічалося, що, зокрема, обумовлює доцільність його застосування при управлінні змінами на підприємстві.

2) Процесний підхід. Процесний підхід визначає управління як процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей підприємства, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних взаємопов'язаних дій – функцій управління. Під функцією управління в даний час розуміють чітко обмежене коло питань і завдань, які вирішуються певною посадовою особою або структурним підрозділом апарату управління в процесі управління підприємством. Таким чином, функція управління може інтерпретуватися як нормативний зміст службових дій, виконання яких покладається на структурний підрозділ або працівника підприємства при заданих вимогах, умовах і обмеженнях.

З точки зору процесного підходу, управління змінами представляє собою складний і багатогранний процес реалізації взаємопов'язаних функцій, які органічно пов'язані з певними структурними компонентами в системі управління підприємства. Управління змінами може розумітися як сукупність послідовних, взаємозалежних дій щодо реалізації функцій управління, які спрямовані на досягнення певних цілей підприємства та впливають на його економічний стан через зміни у процесах, функціях, структурах і формах підприємства.

3) Ситуаційний підхід. Центральним моментом ситуаційного підходу є ситуація – конкретний набір обставин, які впливають на підприємство в даний конкретний час. Ситуацію можна охарактеризувати внутрішніми і зовнішніми ситуаційними чинниками, які, по суті, представляють собою стандартний набір чинників макростану економіки (політична ситуація, соціокультурні чинники, науково-технічний прогрес, важливі міжнародні події) та мікросередовища

підприємства (постачальники, споживачі, конкуренти, закони, профспілки), а також чинники його внутрішнього середовища (цілі, структура, завдання, технологія, персонал).

Ситуаційний підхід до управління виходить з того, що методи управління повинні відповідати реальній ситуації, в якій знаходиться підприємство, та намагається зв'язати конкретні управлінські прийоми і концепції з певними конкретними ситуаціями, для того, щоб досягти цілей підприємства найефективніше. З точки зору ситуаційного підходу управління змінами може розглядатися як процес вибору та застосування методів та моделей управління змінами, які відповідають конкретному стану ситуаційних чинників макро-, мікро-, та внутрішнього середовища підприємства.

4) Поведінковий підхід. Зміни на підприємстві не можуть обмежуватися їх простим обґрунтуванням, документальним оформленням та підписанням відповідного наказу. Вони вимагають цілеспрямованих управлінських дій у вигляді організації діяльності трудового колективу, починаючи з планування дій працівників і їх мотивації, і завершуючи контролем отриманих результатів. В цьому контексті управління змінами на підприємстві має базуватися на засадах поведінкового, або біхевіористського підходу, який виник в післявоєнні роки на хвилі зростання популярності і впливу ідей і принципів школи людських відносин.

Згідно цієї теорії, ключем до успішного здійснення змін на підприємстві стає готовність до них, яка визначається відношенням членів трудового колективу як підприємства в цілому, так і його структурних одиниць, що задіяні в процесі управління змінами, до цілей змін і обраних для їх досягнення засобів. У свою чергу, готовність до змін ґрунтується на відповідних знаннях, уміннях і здатності працівників, їх організаційній єдності в здійсненні процесів змін. Необхідно, щоб усі члени трудового колективу діяли як єдина команда, оскільки кадровий потенціал для більшості вітчизняних підприємств можна вважати за основну конкурентну перевагу. Залучення персоналу до процесу перетворень має сприяти створенню позитивного настрою членів трудового колективу, зміцненні їх віри у власні сили і розвитку здібностей щодо формування майбутнього свого підприємства.

Окрім класичних підходів до управління, що представляють собою паралельно-послідовні етапи в розвитку управлінської науки, підґрунтям ефективного управління змінами на підприємстві є врахування низки науково-методичних підходів, серед яких доцільно виділити міждисциплінарний, контекстний, адаптивний та компетентностний.

5) Міждисциплінарний підхід. Управлінська діяльність як об'єкт дослідження представляє собою складне, багатопланове явище. В дослідженні систем управління використовуються закони, закономірності, категорії, що є предметами вивчення різних наук, таких як економіка, психологія, соціологія, кібернетика, філософія та ін. Зміни на підприємстві мають різні виміри: культурний, людський, соціальний, економічний, екологічний, політичний, духовно-етичний та ін. Саме тому управління змінами може розглядатися як багатоаспектне, багатокомпонентне та багатовимірне явище, що має бути

предметом дослідження представників різних наук – політології, соціології, економіки, філософії і т.д.

6) Контекстний підхід. Підґрунтям для визначення алгоритму реалізації змін, що найкращим чином відповідатиме певному підприємству, є аналіз його організаційного контексту, як внутрішнього, так і зовнішнього.

7) Адаптивний підхід. Для виживання і збереження конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних швидкоплинних умовах функціонування потрібне постійне коректування їх господарської діяльності з врахуванням змін навколишнього середовища. Керівникам різних рівнів управління слід усвідомлювати, що перетворення на підприємстві необхідні не лише в умовах кризових ситуацій, але і в умовах успішного функціонування, як превентивна реакція на потенційні зміни в навколишньому середовищі.

Управління змінами на вітчизняних підприємствах має бути більшою мірою орієнтоване не на вирішення існуючих проблем, а на використання наявних можливостей і сильних сторін підприємства. Інакше кажучи, управління організаційними змінами має здійснюватися на засадах адаптивного підходу, який передбачає використання в якості бази організаційних змін існуючого потенціалу підприємства та виявлення його незадіяних резервів. Характерні риси адаптивного підходу до управління змінами у порівнянні з традиційним підходом наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Традиційний і адаптивний підходи до управління змінами на підприємстві

Критерій порівняння	Традиційний підхід	Адаптивний підхід
Загальний підхід до управління змінами	Ідентифікація існуючих проблем управління	Пошук досягнень в різних сферах діяльності
Структура управління	Виявлення слабких ланок в структурі підприємства і вживання заходів щодо їх посилення	Вживання заходів до посилення успішно діючих ланок в структурі управління
База для перетворень	Використання як основи реальних досягнень і наявних ресурсів	Використання як бази для перетворень потенціалу підприємства, у тому числі незадіяного
«Точка відліку»	Існуюче положення підприємства	Майбутній стан підприємства
Роль трудового колективу в управлінні змінами	Розуміння меж можливостей членів трудового колективу підприємства	Віра в можливості членів трудового колективу підприємства
Позиція керівництва	Усвідомлення обмежень і перешкод в управлінні змінами	Концентрація уваги на баченні майбутнього підприємства, заперечення непереборності перешкод і пошук нетрадиційних підходів до вирішення поставлених завдань

8) Компетентностний підхід. Компетентностний підхід як ефективний інструмент оцінки, відбору, навчання і розвитку співробітників, використовується в практиці управління персоналом з 1970-х років XX століття.

Термін ***«компетенція»*** вперше був використаний Р. Бояцисом у 1982 році, який визначив компетенцію як суму здібностей, якими володіє конкретна особа, і які спрямовують її поведінку на відповідність вимогам роботи і досягнення бажаних результатів.

Використання ***компетентностного підходу*** в процесі управління змінами обумовлене такими міркуваннями:

- в умовах невизначеності та нестабільності оточуючого середовища та посилення конкуренції фахівців на ринку праці, затребуваним стає професійно мобільний, ініціативний менеджер, здібний до ухвалення оптимальних управлінських рішень в умовах часових та ресурсних обмежень, які притаманні процесу управління змінами на підприємстві;
- нагальна необхідність впровадження перетворень в діяльність вітчизняних підприємств вимагає наявності у співробітників сукупності професійно-освітніх здібностей, що здатна зробити доцільним їх залучення в процес управління змінами.

За результатами аналізу основних підходів до управління змінами можна стверджувати, що сучасні умови розвитку вітчизняних підприємств накладають нові вимоги на систему управління змінами з точки зору забезпечення її ефективності. Необхідним є дотримання комплексного підходу до управління змінами, який дозволяє якнайповніше ідентифікувати і використовувати потенціал підприємства.

Список використаних джерел:

1. Управление изменениями и развитием организации : хрестоматия / пер. с англ. ; под ред. Г. В. Широковой ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2009.

2. Харрингтон, Дж. Совершенство управления изменениями / Дж. Харрингтон ; пер. с англ. В. Н. Загребельного ; под науч. ред. В. В. Брагина. М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. - 192 с.

3. Хентце, И. Как преодолеть противодействие организационным изменениям / Йоахим Хентце, Андреас Камель. http://www.cfin.ru/management/changeopposition.shtml

УДК 658.784

ГОРБОВА К.О.*, магістрант,*
МАРЧЕНКО С.В.
Київський національний університет технології та дизайну

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Важливим моментом у житті будь-якого підприємства є підтримка розмірів матеріальних запасів на такому рівні, щоб забезпечити безперервне постачання всіх підрозділів необхідними матеріальними ресурсами за умови дотримання умов раціональної економії всього процесу переміщення

матеріального потоку. Вирішення цього питання досягається за допомогою системи управління запасами.

Система управління запасами – сукупність правил і показників, які визначають момент часу на обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів.

У теорії управління запасами можна виділити основні системи управління ними, з яких найпоширенішими є:

- Система управління з фіксованим розміром замовлення;
- Система з фіксованою періодичністю замовлення;
- Система з заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня;
- Система «мінімум-максимум»;
- Система «точно в строк» [1].

Характеристика, позитивні та негативні кожної з систем наводяться в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика, позитивні та негативні сторони найпоширеніших систем управління запасами

Система управління запасами	Характеристика системи	Переваги системи	Недоліки системи
Система управління з фіксованим розміром замовлення	Розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною. Замовлення на постачання продукції здійснюється за умови зменшення наявного на складах запасу до встановленого мінімально критичного рівня, який називають «точкою замовлення»	Менший рівень максимального бажаного запасу. Економія витрат на утримання запасів на складі за рахунок скорочення площ під запаси	Застосовується тільки в умовах стабільного попиту. Ведення постійного контролю за наявністю запасів на складі.
Система з фіксованою періодичністю замовлення	Замовлення роблять у строго визначені моменти часу: 1 раз на місяць, 1 раз на тиждень, 1 раз на 14 днів і т.п., а розмір запасу регулюється зміна обсягу партії. Величина замовлення визначається як різниця між фіксованим максимальним рівнем, до якого поповнюється, і фактичним його обсягом у момент замовлення [2].	Відсутність необхідності постійного контролю наявності запасів	Необхідність робити замовлення іноді на незначну кількість матеріальних ресурсів.
Система з заданою періоди-ністю поповнення запасів до встановлю-ного рівня	Вихідним параметром є період часу між замовленнями. Ця система зорієнтована на роботу за умови значних умов коливань споживання. Щоб запобігти завищенню обсягів запасів, які знаходяться на складі, або їхньому дефіциту, замовлення	Виключення недостачі матеріальних ресурсів для потреб	Орієнтація системи на певні умови.

Система управління запасами	Характеристика системи	Переваги системи	Недоліки системи
	подаються не тільки у встановлений час, а й за умови досягнення запасом граничного рівня.		
Система «мінімум-максимум»	Використовується сталий інтервал між замовленнями. Ця система зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення на стільки значні, що стають порівняними з втратами від дефіциту запасів. Замовлення виникають не через задані інтервали, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або меншими від установленого мінімального рівня. Його розмір розраховується так, щоб постачання поповнило запаси до максимального рівня [4].	Використання у тих ситуаціях, коли інші системи не є ефективними	Неможливість використання при раціональному забезпеченні запасами
Система «точно в строк»	Запаси практично не створюються, а процес доставки товарів постачальниками жорстоко погоджений з технологічним процесом на підприємстві. Замовлення містяться з інтервалом 3-4 години і негайно реалізуються постачальниками [3].	Дозволяє отримати значний економічний ефект за рахунок доведення витрат зберігання до нуля.	Високий рівень вимог до точності функціонування системи постачань і ризик можливих помилок, що призведуть до порушення технології, неможливість використання системи у країнах з нерозвинутою інформаційною та комунікаційною інфраструктурою.

Отже, короткий огляд різних систем управління запасами на підприємстві показав, що найдоцільнішою системою є «точно в строк», бо вона заощаджує час та ресурси, які використовуються на обслуговування запасів. Але у нашій країні ця система не буде настільки ефективною, бо для нормального функціонування потрібен злагоджений процес поставок ресурсів та реалізації готової продукції, але на вітчизняних підприємствах не настільки довірені відносини з постачальниками, тому можна застосовувати дещо змінену систему або налагодити точність поставок.

Список використаних джерел:

1. *Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник за ред.С.Ф.Голова – Дніпропетровськ ТОВ «Баланс-Клуб», 2000р. – 768 с*

2. *[Ел. ресурс] – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_87.html, П. Й. Атамас - Управлінський облік*
3. *Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С. Д 56 Управлінський облік: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. В. М. Добровського. — К.: КНЕУ, 2003. — 235 с.*
4. *Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник, Житомир: ПП "Рута", 2005*

УДК 336

***ГОНЧАР А.К.**, магістрант*
***АНДРУСЯК В. М.,** к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У ринкових умовах господарювання успішним є те підприємство, яке одержує стабільні прибутки від своєї діяльності, переконливі для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей розвитку. Це завдання може бути здійснене за рахунок системи внутрішньогосподарського планування.

Вагомий внесок у досліджені бюджетування на підприємстві зробили такі західні економісти, як Р. Брейлі, Е. Джонс, Д. Ірвін, Т. Карлін, С. Мейєрс. Дж. Шим і Дж. Сігел у своїй праці «Основи бюджетування і більше. Довідник по складанню бюджетів» дають поради щодо складання бюджету, прогнозування подальшої діяльності підприємства. Питання бюджетування розглядали також російські і українські вчені такі як: М. Д. Білик, Н. Г. Данилочкіна, І. В. Зятковський, Т. П. Карпова, С. Є. Ковтун, В. С. Руцький, В. Є. Хруцький. Однак в системі бюджетування підприємств є багато нерозв'язаних проблем. [1]

Метою статті є вивчення сутності бюджетування на підприємствах, визначення основних проблем і напрямів підвищення ефективності бюджетного планування.

Бюджетування має велику кількість визначень, але воно повинно бути зрозумілим не тільки економісту, а й людині без економічної освіти.

Бюджетування - це найважливіший елемент системи управління підприємством, а не просто інструмент фінансового менеджменту, а зрозуміліше бюджетування – це звичайне планування.

Завданням бюджетування є:

- вивчення окремо виділених пріоритетів бюджетних видатків та оцінки їх ефективності;
- розподіл ресурсів між бюджетами;
- редагування впливу бюджету на економіку та суспільство в цілому;
- запобігання неефективних видатків та порушення рівноваги бюджетування. [2]

Суб'єктами бюджетування є всі організації й установи, задіяні в бюджетному перебігу. Роль бюджетування для підприємства полягає в тому, щоб своєчасно і в повній мірі відобразити необхідну інформацію щодо напрямів руху грошових коштів. Причому приймаючи управлінські рішення, основна увага приділяється фінансовим аспектам, що й дає можливість досягти таких цілей, як оптимізація витрат, збалансованість власних і залучених фінансових ресурсів.

Основні проблеми з якими стикається підприємство під час планування і бюджетування, такі:

1) Великі затрати часу на провадження бюджетування. За відсутності досвіду управлінців у розробці бюджетів на підприємстві розрахунки окремих показників бюджету затримуються, несвоєчасне надання підрозділами звітної документації. Такі проблеми частково вирішуються впровадженням відповідної інформаційної системи і професійності компанії.

2) Несумісність бюджету зі стратегією підприємства. Стратегії виражаються на основі різних ініціатив, а бюджет підприємства має їх відображати, для чого необхідно виконувати процес бюджетування з урахуванням різних варіантів розвитку.

3) Переміни ділового середовища. В деякі моменти часу у діловому середовищі відбуваються зміни, які впливають на концепції бюджетування.

4) Брак чіткого розподілу обов'язків і прав.

5) Перерозподіл ресурсів. За бюджетного процесу не забезпечується стратегічний підхід до витрат і ресурсів. При спрощенні бюджетного процесу і закладенні основ стратегічного процесу бізнес матиме шанс більш ефективного розміщення ресурсів. [3]

Отже, бюджетування є необхідним у діяльності підприємств, що визначається їх можливістю спланувати фінансово-господарські операції, вчасно виявити відхилення від запланованого, контролювати діяльності на основі співставлення фактичного і запланованого, оперативно реагувати на зміни середовища.

Для ефективного здійснення бюджетування потрібно обґрунтовано і скоординовано діяти. Працівники, які працюють над розробкою бюджету мають вчасно інформувати менеджерів про досягнення певних показників.
Слід розробляти стратегічну і довгострокову політику для того, щоб розробники бюджету були добре ознайомлені з ефективним механізмом взаємодії на підприємстві.

Таким чином, при формуванні бюджету – центру відповідальності вони будуть враховувати інтереси підприємства в цілому, а не від стратегічного розвитку організації.

Список використаних джерел:

1. *Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы бюджетирования и больше. Справочник по составлению бюджетов. – М.: Вершина, 2008. – 368 с.*
2. *Жибер Т. В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні // Фінанси України. – 2009. - №8. – С. 76-81.*
3. *Довбуш Н. Э. Сутність бюджетування на підприємствах малого та середнього бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - №2 (117). – С. 193-196.*

УДК 658.5

***ГРАБЧУК В.В.**, магістрант*
***ШЕВЧЕНКО О.О.**, к.т.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Промислові підприємства в Україні функціонують в режимі гострої конкуренції і відчувають постійний дефіцит ресурсів. Технологічне відставання підприємств, недостатнє врахування змін зовнішнього середовища, низький рівень капітальних вкладень у модернізацію виробництва, відтік кваліфікованих кадрів підприємств із промислового сектора економіки є об'єктивними причинами низької конкурентоздатності продукції підприємств. Це зумовлює необхідність мобілізації внутрішніх резервів промислового підприємства, виявлення перспективних його можливостей, з метою повного і комплексного використання потенціалу підприємства.

Потенціал підприємства - сукупність матеріальних, інноваційних, технічних, трудових, фінансових та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів, всіх категорій персоналу щодо виробництва товарів, використання і надання послуг, робіт, з метою отримання максимального результату і забезпечення сталого функціонування та розвитку промислового підприємства.

Рівень реалізації поточних і потенційних можливостей підприємства безпосередньо впливає на досягнення тактичних, стратегічних і оперативних цілей підприємства, що відображається в оцінці потенціалу підприємства як основної цінності для досягнення зазначених цілей.

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об’єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку.

Оцінка потенціалу підприємства як результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик підприємства, що дає можливість установити, чи досягаються поставлені підприємства цілі, а обґрунтовані удосконалення впливають на використання потенціалу підприємства і його ефективність.

Для визначення розміру потенціалу підприємства сформовано три основних підходи: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

1. Ресурсний підхід, зорієнтований на визначення потенціалу підприємства, як сукупності ресурсів, визначає його величину, як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових.

При оцінці потенціалу підприємства, враховуються: матеріально-технічні ресурси, зокрема знаряддя і засоби праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси.

2. Структурний підхід, зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства, визначає його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

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

Вартісна оцінка потенціалу підприємства та його складових елементів за 2009 та 2010 роки представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати вартісної оцінки потенціалу підприємства

Показник	Значення показника	
	2009 рік	2010 рік
Фондовий потенціал, тис. грн.	2503,92	1520,55
Потенціал технологічного персоналу, тис. грн.	12848,52	8054,78
Потенціал оборотних фондів, тис. грн.	4842,9	9715,5
Розмір виробничого потенціалу, тис. грн.	20195,34	19290,83
Управлінський потенціал, тис. грн.	180,18	282,2
Інноваційний потенціал, тис. грн.	40,95	126,99
Фінансовий потенціал, тис. грн.	188,37	296,31
Маркетинговий потенціал, тис. грн.	68,8	134,05
Науково-технічний потенціал, тис. грн.	52,76	70,55
Інформаційний потенціал, тис. грн.	81,9	155,21
Інфраструктурний потенціал, тис. грн.	147,42	239,87
Потенціал організаційної системи управління, тис. грн.	139,23	211,65
Потенціал підприємства, тис. грн.	21094,95	20807,66

Для визначення вартості потенціалу підприємства виокремлюють традиційно підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний).

Витратний (майновий) – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. До основних переваг методів можна віднести:

аналіз варіантів найліпшого та найефективнішого використання виробництва; техніко-економічний аналіз можливостей підприємства та різного роду поліпшення; остаточне збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним зі структурних елементів; оцінка об'єктів загальнодержавного характеру; оцінка потенціалу за умови малоактивного та нерозвинутого ринку капіталу, нерухомості, землі тощо.

Порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод. Переваги методів: орієнтація на поточні фактичні ціни та ринкові умови діяльності дає змогу уникнути розбіжності між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом; достовірна фактична інформація підвищує точність аналітичних розрахунків та відображення специфіки об'єкта оцінки, урахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати, дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта а й ринкову ситуацію у цілому (співвідношення попиту та пропозиції, ціни на супутні об'єкти тощо).

Результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. До основних переваг відносять: урахування перспектив діяльності та розвитку підприємства, виходячи з колишнього досвіду, досягнутих результатів та сформованих ринкових умов; Можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою правильного визначення рівня дисконту чи коефіцієнта капіталізації [4].

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 06.11.2012 р.

2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник [Текст] / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. — К.: Центр навчальної літератури, 2009. — 400 с.

3. Кравченко Н.В. Потенціал [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_31/10bovecm.pdf.

4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2006. —316 с.

УДК 338.22

***ДИБЛЕНКО В.І.**, к.т.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ ЯКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

До системи якості ведення бізнесу відноситься розгляд якості ідеї, якості бізнес-процесів, якості персоналу, якості технологій, якості результатів.

Поняття «місія компанії» з'явилось тоді, коли психологи заговорили про колективний розум – про те, що великі групи підкоряються іншим законам, ніж індивідууми. Вважалось, що індивіду ум більш підкоряється інстинктам й бажанням, а колективом правлять ідеї. Їм потрібна місія.

Місії компанії – це ціль її існування, головне призначення, її особлива роль

та чітко виражені причини її існування. Місія формує основні напрямки та орієнтири її діяльності.

Основні риси вдало сформованої стратегічної ідеї компанії:

1. Увага концентрується на обмеженій кількості цілей;
2. В місії підкреслюються основні напрямки політики і пріоритети компанії;
3. Місія визначає основні поля конкуренції (промислове поле, поле конкуренції та напрямків діяльності, поле компетенцій, поле ринкового сегменту, поле вертикальної інтеграції, географічне поле).

Управлінська цінність чітко визначеної місії полягає у виявленні довгострокового напрямку діяльності компанії.

У таких випадках, як відкриття фірми, розширення бізнесу, реструктуризація, рішення про вихід на нові ринки, залучення інвестицій, тобто у всіх тих випадках, коли доречно говорити про місію, досить важливо дати оцінку й практиці управління. Рівень зрілості керівництва ілюструється чітким розумінням, перш за все своєї ролі, як керівника, і через кому, як власника.

Це й виразне бачення свого підприємства як системи взаємопов'язаних функціональних елементів з одного боку й спільноти людей, з другого боку.

Ще одним показником зрілості компанії є клієнт. Місія властива лише клієнт-орієнтованим компаніям.

Якщо місія не сформульована, то це не означає, що її немає. Як основний мотив, місія існує завжди й у декількох іпостасях. З латентною (прихованою) місією фірма народжується (збагачення групи людей, втілення в життя великих ідей директора, аби не було нудно і т. д.). Латентну місію керівники досить часто відносять до дрібниць, але не варто формувати її лише для широкого кола читачів. Дійсно цінна місія та, що є каталізатором руху вперед.

Після того, як зовнішня місія буде сформульована, необхідно провести перепроектування системи мотивацій. У протилежному випадку, фірма буде заявляти одну місію, а практично реалізовувати іншу. Поширена помилка – намагатися сформулювати місію, яка придатна для зовнішньої презентації, з поглинанням латентної.

Місія компанії повинна бути відпрацьована командою менеджерів самого підприємства, обговорена на різних рівнях та прийнята як внутрішня «конституція», яка визначає основні цілі, основних клієнтів, основну компетенцію, що дозволяє створювати основну додану вартість для клієнтів.

Кожна організація здійснює деяку діяльність, виконує особливу місію:виробляє автомобілі, надає кредити, надає послуги тощо. З часом деякі керівники можуть втрачати інтерес до виконання місії компанії, або сама вона в умовах ринку, що змінилися, втрачає актуальність. Місія компанії може втратити чіткість зі збільшенням видів продукції, що виробляється, або з виходом на нові ринки. З втратою місії компанія втрачає головний напрямок руху. Тоді розпочинається пошук унікальної особливості компанії, ключових клієнтів, складових цінностей продукту/послуг.

Від якості ідеї бізнесу залежить наскільки свідомо персонал компанії прямує до поставленої мети, визначає пріоритети своєї діяльності. Якість ідеї бізнесу – це якість продукту/послуг, бізнес-процесів та персоналу в

майбутньому.

Задоволення споживача якісною продукцією є першорядним завданням кожного виробника. В той же час якість продукції є результатом якості процесів. В свою чергу, якість процесу характеризується його результативністю,ефективністю та адаптивністю (рис. 1).

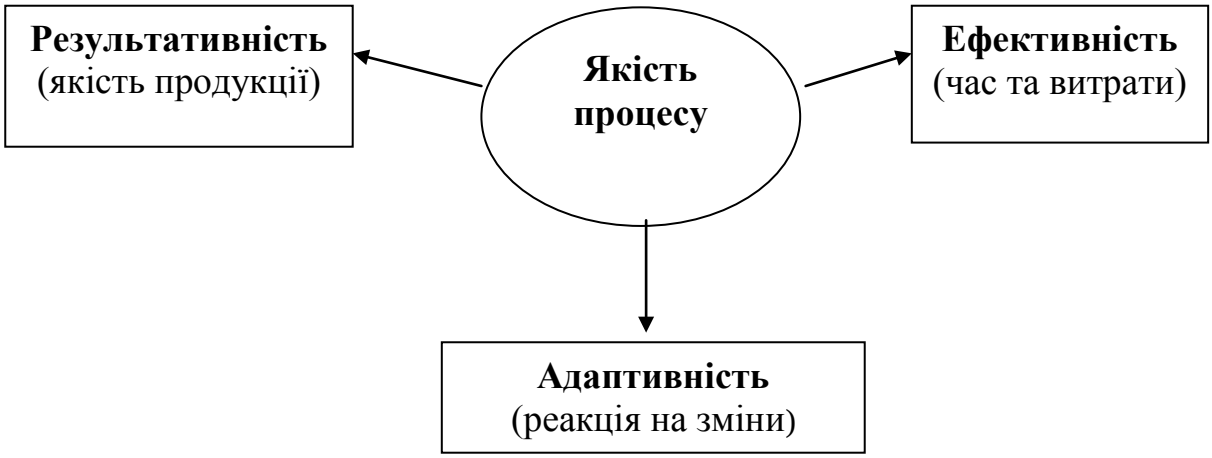


Рис. 1. Характеристики якості процесу

Результативність процесу відображає ступінь відповідності готової продукції проекту. Результативність досягається: якістю продукції, своєчасністю виконання, часом виконання замовлення.

Ефективність процесу показує, наскільки ефективно використовуються ресурси. Ефективність досягається оптимізацією витрат, зменшення часу виконання замовлення (швидкість процесу).

Адаптивність процесу –пристосовуваність до змін за рахунок зовнішніх та внутрішніх причин. Адаптивність досягається оптимізацією процесу, тобто відгуком на зміни вимог ринку.

Бізнес-процес являє собою сукупність взаємопов’язаних ресурсів та діяльності, які перетворюють **вхід** процесу у відповідний його **вихід**. Модель процесу виробництва зображено на рис. 2.

Входом процесу є матеріали, що постачаються, та необхідна інформація, яка виконана у відповідності до вимог якості місії. Всі постачальники матеріалів та інформації на вхід процесу виробництва є зовнішніми постачальниками (навіть тієї самої компанії), а виробництво для них є, в свою чергу, споживачем.

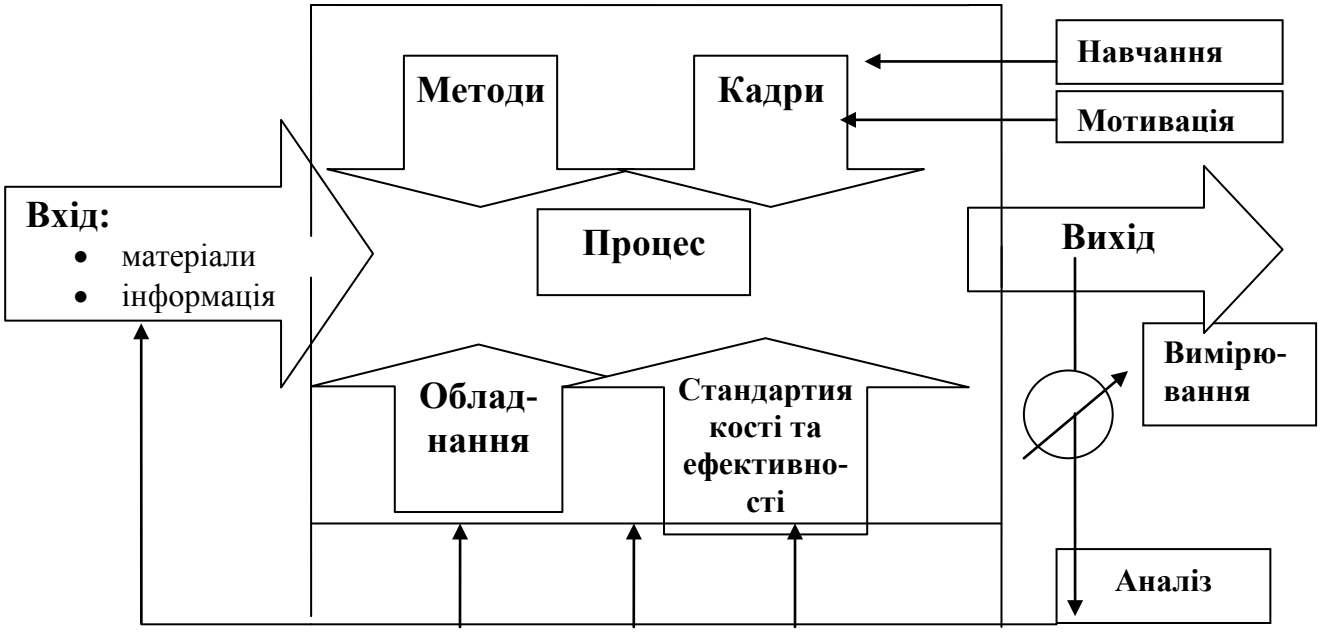


Рис. 2. Модель процесу виробництва

Виходом процесу є готова продукція, цінність та вартість якої визначає попит на неї у споживача. Для забезпечення якісного **виходу** виробник/постачальник повинен забезпечити відповідну якість самого процесу.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007-307 с.

2. Оценка бизнеса: Учебник/ под. Ред. А.Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2010.-512 с.

3. Щегельская О. Підвищення якості ведення бізнесу // Office. -2011.- № 1-2 (49). – с. 70-72.

УДК 331

***ДМИТРЕНКО А.В.**, магістрант,*
***НАТРОШВІЛІ С.Г.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну,
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки надзвичайно важливе значення надається підвищенню конкурентоспроможності підприємства як в межах національної економіки та і на міжнародному рівні. Кожне підприємство прагне досягти успіху, бути кращим за своїх конкурентів. Конкурентоспроможність

визначається не лише матеріальними цінностями, а й діловою репутацією підприємства, яка здатна забезпечити значні конкурентні переваги на ринку.

Ділова репутація підприємства - це частина нематеріальних активів компанії. У практиці розвинутих закордонних країн цей термін трактується як різниця між вартістю компанії (чи ціною реалізації, з якою згідні і покупець, і продавець) і вартістю (чи сумою ринкових цін) її активів окремо. Оцінка такого показника відбивається в звітності підприємства. Інший спосіб оцінки ділової репутації складається в порівнянні чистого прибутку компанії зі середньогалузевим прибутком [2].

Ділова репутація є категорією, яка використовується в різних сферах людської діяльності: у менеджменті, в бухгалтерському обліку, в цивільному і кримінальному праві. У сфері економіки поняття „ділова репутація" має низку особливостей, що відрізняють її від інших видів нематеріальних активів, аналізуючи які можна стверджувати, що ділова репутація – це комплексна, багатоаспектна, складна в ідентифікації й оцінюванні характеристика підприємства. У складі ділової репутації можна виділити дві складові: внутрішню, яка включає ефективність менеджменту та те, наскільки вона є відомою на ринку, і зовнішню, яка базується на конкурентних перевагах.

До елементів ділової репутації можна віднести:

- популярність фірмового найменування, товарного знаку;
- припинення недобросовісної конкуренції;
- хороші перспективи зростання;
- якість, рівень ефективності менеджменту;
- вік організації;
- авторитет засновників;
- репутацію керівників підприємства;
- ділові зв'язки;
- сформований колектив; корпоративну культуру;
- патенти, ноу-хау;
- прозорість інформації про підприємство;
- фінансово-бухгалтерську звітність та ін.

Найбільш значущими структурними компонентами ділової репутації виступають: ефективність менеджменту; витрати на формування ділових зв'язків (відомість і впізнаваність на ринку); конкурентні переваги [3].

За останні 20 років частка вартості ділової репутації в загальній вартості "західних" компаній зросла з 18 до 82 %, аналітики відзначають, що підвищення індексу ділової репутації підприємства на 1% дає приріст її ринкової вартості на 3%, вартість ділової репутації підприємства зростає, якщо воно стимулює довіру споживачів до власної продукції. По всьому світу компанії витрачають мільйони доларів на створення доброго імені.

З огляду на це можна зробити висновок, що ділова репутація є нематеріальним активом сучасної компанії, який є стратегічно значущим, а отже відноситься до стратегічних активів. Стратегічними є така частина активів організації, яка в їх унікальному поєднанні забезпечує організацію стійкими

конкурентними перевагами і може приносити економічні вигоди у процесі досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ділова репутація є цінною для компанії, тобто є складовою її ринкової вартості. Її не можна скопіювати чи замінити – це унікальна характеристика кожного підприємства. Ділова репутація для компанії є рідкісним та унікальним активом, який неможливо купити чи отримати без докладання певних зусиль. Вона набувається у процесі розвитку і є невід'ємним елементом компанії. Таким чином, ділова репутація є стратегічним чинником розвитку підприємства, і необхідно вміти раціонально управляти таким чинником, проте для цього важливо знати як формується ділова репутація та який саме вплив вона може здійснити на розвиток підприємства.

Формування позитивної репутації — необхідна умова досягнення тривалого і стійкого розвитку підприємства. Ділова репутація стає важливим засобом зміцнення її позицій, оскільки забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках праці, капіталу, ресурсів, цінних паперів. Висока стійка репутація не тільки полегшує доступ до різних ресурсів (кредитних, матеріальним, фінансовим і т.д.), але і забезпечує надійний захист інтересів організації в зовнішньому середовищі, впливає на обґрунтованість рішень в області менеджменту.

Список використаних джерел:

1. *Берницька Д.І., Кравчук Н.О. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства (Електронний ресурс) / Д.І. Берницька, Н.О. Кравчук // Інноваційна економіка. - 2011. - №3. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_3/41.pdf.*
2. *Навчально-економічний словник-довідник: терміни, поняття, персоналії. / За ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемічука. – 2-ге вид., випр. і доп. - Львів: „Магнолія 2006", 2008. – 688 с.*
3. *Стец І.І. Проблеми управління діловою репутацією підприємства (Електронний ресурс)/ І.І. Стец // Інноваційна економіка. - 2012. - №11. – Режим дост.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_11/54.pdf.*

УДК 339.56.055

ЗАЛІССЬКИЙ Р. О., *студент,*
ПРОЩАЛИКІНА А.М., *к.е.н., доцент*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

В XXI ст. особливої значущості для України набуває підвищення ролі міжнародної торгівлі послугами, оскільки ефективне долучення до неї в умовах глобалізації сприяє інтелектуалізації, технологізації, інформатизованості економіки країни, а також формує додатковий потенціал стратегічного маневру в геополітичному просторі.

Проблематика розвитку зовнішньої торгівлі України досліджується в роботах багатьох вітчизняних науковців. Серед них можна назвати Т. Вахненко, В. Голубєва, Г. Мельника, Т. Циганкову, В. Новицького, А. Кредісова,

О. Гребельника, О. Єгорова. Разом з тим, деякі питання із зазначеної проблематики носять дискусійний характер.

Необхідно знайти нові підходи до ролі і місця держави в управлінні зовнішньоторговельними процесами, у визначенні та реалізації поточних і перспективних інтересів. Для суттєвого поліпшення ситуації у сфері зовнішньої торгівлі слід запровадити в управління нею механізм запобігання деструктивним процесам. Це неможливо зробити без своєчасного прийняття і реалізації управлінських рішень щодо системної узгодженості податкової, фінансової, інвестиційної, структурної, науково-технічної, промислової, аграрної, митно-тарифної та інших складових економічної політики з метою підпорядкування їх досягненню стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності та постійного контролю за станом зовнішньоторговельної сфери.

Дані щодо динаміки і структури зовнішньої торгівлі послугами наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України послугами

Рік	Експорт, тис. дол. США	Темп зміни, %	Імпорт, ти. дол. США	Темп зміни, %	Сальдо, тис. дол. США	Темп зміни, %
2006	7505520,7		3719398,2		3786123	
2007	9038866,2	122,34	4980621,9	126,73	4058244	118,33
2008	11741292,9	120,43	6467956,7	133,91	5273336	107,19
2009	9598330,3	129,90	5173531,6	129,86	4424799	129,94
2010	11759405,7	81,75	5447694,3	79,99	6311711	83,91
2011	13697618	122,52	6247981,3	105,30	5066690	142,64

Складено на основі даних Державної служби статистики України [1]

На основі даних таблиці можна зробити висновок, що Україна переважно експортує послуги, чим обумовлено позитивне сальдо протягом періоду, що аналізується. Сальдо України зовнішньої торгівлі послугами має позитивну динаміку, окрім 2010 року. Негативний темп росту цього року обумовлений кризовими явищами в економіці.

За 2011 рік обсяг експорту послуг становив 13697,6 млн.дол. і збільшився по відношенню до минулого року на 16,5%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 7449,6 млн.дол. (за 2010р. – 6311,7 млн.дол.). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту за 2011 рік складали транспортні (66%), різні ділові, професійні та технічні (13,6%) послуги. .

В 2011 році обсяг імпорту становив 6248 млн.дол. і зріс на 14,7% у порівнянні з 2010 роком. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту послуг складали транспортні послуги (25,1%), різні ділові, професійні та технічні (17,9%), фінансові (15,3%) та державні послуги, які не віднесені до інших категорій (9,8%).

Україна має потенційні переваги для розвитку міжнародної торгівлі послугами завдяки наявності інфраструктури для надання послуг (зокрема з міжнародного транзиту нафти та газу), а також великий потенціал

високотехнічних галузей промисловості. Основні напрямки розвитку міжнародної торгівлі послугами, передусім, пов'язані з різною динамікою зростання окремих сегментів національних відтворювальних комплексів та підгалузей. Зокрема, вони зумовлюються подальшим збільшенням обсягів інформаційного бізнесу, подальшим поширенням інтернет-технологій, створенням нових можливостей розвитку комп'ютерних, телекомунікаційних послуг.

Поряд з цим, сьогодні для України характерні чинники, які перешкоджають розвитку міжнародній торгівлі, до яких можна віднести:

- неефективне управління підприємствами;
- відсутність за кордоном збутової інфраструктури;
- нерозвиненість основних засад ринкової економіки;
- недосконалість методів державного регулювання економіки;
- слабка інфраструктура підтримки експорту;
- загострення міжнародної економічної конкуренції.

Сфера послуг потребує великого “інтелектуального навантаження”, передусім, завдяки таким своїм компонентам, як електронні програмні розробки, телекомунікації, ділові, наукомісткі, кредитно-фінансові та страхові послуги, охорона здоров'я, інші групи наукомістких галузей. А частка традиційних колись послуг – продажного сервісу, виконання побутових замовлень, ремонту й обслуговування автотранспорту, розважальних заходів – зменшується.

Крім того, автоматизація та інформатизація конторської праці витісняє зі сфери послуг канцелярських працівників, а така особливість сфери послуг, як можливість працювати в ній неповний робочий день або тиждень, збільшує можливості залучення до неї молоді, зокрема студентської, осіб пенсійного віку, жінок.

Щодо перспектив розвитку міжнародної торгівлі послугами України, то окрім туристичних, транспортних, фінансово-кредитних, страхувальних та послуг зв'язку, які, безперечно, становлять основу надходжень коштів до бюджету будь-якої держави, зокрема у сфері міжнародних економічних відносин, є широкий спектр міжнародних послуг, розвиток яких зазнає суттєвих змін залежно від галузі, в яку вони спрямовуються. До таких міжнародних послуг належать операції інжинірингу та реінжинірингу.

Але,на нашу думку, для поліпшення торгівлі послугами, Україна має:

1) розвивати і модернізувати транспортну інфраструктуру;

2) залучати іноземний капітал для прискорення модернізації;

3) створювати нові галузі та виробництва;

4) розвинути міжнародний туризм до світового рівня;

5) створити маркетингові та сервісні мережі на міжнародних ринках;

6) збільшити закупівлі за кордоном новітніх технологій для створення нових конкурентоспроможних національних виробництв;

7) активно впроваджувати міжнародні стандарти і процедури сертифікації;

8) використовувати політичні та дипломатичні важелі впливу для забезпечення участі України у великих міжнародних кооперaційних проектах.

Слід визнати, що домінуючим напрямом у відношенні між країнами світового співтовариства є шлях до більш вільної, такої, що не визнає жодних штучних перешкод, торгівлі. Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі України підтвердив відсутність суттєвих позитивних зрушень у структурі експорту, сконцентрованого на досить вузькому асортименті конкурентної продукції, що робить його вразливим до несприятливих коливань економічної кон'юнктури та зустрічних санкцій країн-імпортерів.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики: офіційний сайт [Електронний ресурс] : Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

2. Іксарова Н.О. Дослідження зовнішньої торгівлі послугами на сучасному етапі / Н.О. Іксарова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки: зб. наук. праць – Чернівці, 2009. – №1 (14). – С.300.

УДК 336

***ЗОЗУЛЯ І.І.**, магістрант,*
***НАТРОШВІЛІ С.Г.**, к. е. н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ТА МЕТОДІВ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВА

Основні шляхи і методи вчасного прогнозування, запобігання банкрутству і відновлення платоспроможності підприємства є важливими складовими антикризового управління. Ці питання є актуальними в умовах нестабільного ринкового середовища.

Серед іноземних дослідників, які займаються розробкою моделей діагностики банкрутства, можна виділити таких науковців, як Е. Альтман, Р. Таффлер, Г. В. Савицька та інших. В Україні дослідженнями фінансової стійкості та діагностики банкрутства промислових підприємств займаються І. М. Тимош, Л. О. Лігоненко, Н. Н. Селезневі та інші.

Умови формування та становлення ринкових відносин неможливі без банкрутства підприємств. До цього призводить сучасний кризовий стан економіки та незадовільне управління фінансовими ресурсами підприємства.

Сучасний етап економічного розвитку нашої країни відображає фінансові недоліки підприємств, викликані зовнішніми (нестабільна політична ситуація, недосконала законодавча база, спад виробництва) та внутрішніми (нецілеспрямоване використання коштів, недосконалий маркетинг) загальнодержавними проблемами.

Своєчасне виявлення ознак фінансової кризи підприємства (зниження попиту на продукцію, підвищення заборгованості, затримки з виплатою заробітної плати) дає можливість знайти шляхи відновлення фінансового стану. Актуальними для профілактики банкрутства є методи кризового

управління, які передбачають у відповідності з фінансовим станом підприємства допоміжні заходи [2, с. 168].

Банкрутство підприємства безпосередньо пов'язане зі зниженням ефективності їх діяльності. Тому варто виділити досить високу кількість збиткових суб'єктів господарювання, що функціонують в економіці України. Станом на 2010 р. їх кількість складала 37,2 % від загального числа господарюючих суб'єктів, в 2011 р. – 39,9% і в 2012 р. – 41,0 %. Така висока їх кількість знижує ефективність всієї економічної системи держави й, гальмує процес економічного зростання [1, с. 89-92].

Процедура банкрутства застосовується до підприємств, які знаходяться у фінансовій кризі, що виникла під впливом зовнішніх та внутрішніх кризових факторів, і не мають можливостей продовжувати свою господарську діяльність внаслідок неплатоспроможності, нерентабельності та безприбутковості.

Шляхи оцінювання та діагностики ймовірності банкрутства виділяють три фази кризового стану підприємства:

а) фаза кризи, коли для продовження поточної діяльності підприємству достатньо перейти на режим антикризового управління;

б) фаза, яка без проведення фінансової санації загрожує подальшому функціонуванню підприємства;

в) кризовий стан, що призводить до ліквідації підприємства [3, с. 241].

Фінансовий аналіз включає велику кількість різних видів оцінок результатів діяльності підприємства. Найважливіша характеристика його фінансової спроможності характеризується сукупністю показників, які охоплюють економічну оцінку балансу підприємства, характеристику майна підприємства та джерел його придбання, аналіз фінансової стійкості. За результатами аналізу виконується прогноз ймовірності банкрутства підприємства і оцінюється його кредитоспроможність. Завершальним етапом фінансового аналізу є розробка програми фінансового оздоровлення.

В оцінці фінансового стану підприємства застосовують фінансові коефіцієнти, які дають оцінку фінансовому стану з точки зору майнового стану підприємства, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності. Показники оборотності дають оцінку ефективності використання активів підприємства. Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість і визначаються у відносному вираженні до витрат чи капіталу підприємства.

Для виявлення способів відновлення платоспроможності підприємства можна застосувати евристичні заходи: «мозковий штурм», ділові ігри та ситуації, метод контрольних запитань, експертні оцінки, опитування тощо. Своєчасне виявлення кризового стану підприємства дозволить попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах [2, с. 202].

Пошук шляхів оздоровлення неспроможних підприємств займає одне з провідних місць у сучасній господарській практиці. Своєчасне виявлення можливої появи кризових явищ на підприємстві дозволить запобігти процедурі банкрутства, поновити платоспроможність, уникнути ліквідації підприємства та подолати кризу.

Список використаних джерел:
1. Берест М. М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні// Бізнесінформ.- 2012. – 201 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник для студентів вищих навч. закладів. - К.: КНТЕУ, 2009. – 823 с.
3. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К. : Знання, 2010. – 335с.

УДК 339.137.2

КАБАНЕЦЬ Б.О., *магістрант*
ШАЦЬКА З.Я.*,к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні бізнес стає все складнішим, різноплановішим і динамічнішим. Технології, люди, інформація, гроші, менеджмент міняються набагато швидше ніж раніше, приводячи до створення нових та все більш конкурентних ринків. Підприємства змушені постійно розробляти і застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію на ринку. Поки фірми конкурують один з одним такі інфраструктури, як телекомунікації, транспорт, рівень освіти і технічні новинки заохочують конкуренцію підприємств. Тому одним із першочергових завдань вітчизняних підприємств, особливо в період фінансової нестабільності, є підвищення рівня конкурентоспроможності як на національному так і на міжнародному ринках.

Забезпеченню підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств присвячено значну кількість праць зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: С. М. Клименко, Т. В. Омельяненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко, С. Хамініч, О. Г. Мельник, В. А. Павлова,В. Г. Шинкаренко, О. Є. Кузьмін, Н.І. Чухрай, О. С. Шнипко. За результатами дослідження поняття конкурентоспроможності підприємства не є однозначним і потребує уточнення.

Основні цілі роботи полягають у дослідженні теоретичних основ сутності конкурентоспроможності підприємства, що потребує дослідження проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Проблема конкурентоспроможності є визначальною в промисловому розвитку всіх країн світу. Вона має глобальний характер, тому що з однієї сторони, визначає багато аспектів економічної і соціальної політики країн, а з іншої – торкається інтересів кожного громадянина, що виступає у ролі споживача. Конкурентоспроможність - це концентрований вираз всієї сукупності можливостей країни регіону, галузі, будь-якого виробника створювати, виробляти і реалізовувати товари та послуги.

Існує декілька національних особливостей, що впливають на формування досліджень у цій сфері: відсутність досвіду ведення конкурентної боротьби підприємствами за радянських часів; недостатність ґрунтовних наукових

національних досліджень у цій сфері (вони стали з’являтися лише на початку 90-х рр. і переважно базувалися на дослідних моделях); наявність великої частки державної власності в економіці, а після приватизаційних процесів – залишення значного впливу держави на внутрішньо підприємницькі процеси, з одного боку, і з іншого – відсутність «ефективного» власника; непродумана політика «відчинених дверей», що призвела до фактичної загибелі власного виробника; недосконаліть правової бази з питань економічної конкуренції, яка лише останнім часом поповнилася низкою відповідних законів (проте і вони, часом, виявляються недосконалими, на що вказують як вітчизняні так і закордонні експерти). З іншого боку, об’єктивним виправданням втрати переважної більшості внутрішніх позицій вітчизняним виробником є природна надактивність західних компаній, що десятиріччями існували в умовах жорсткої конкуренції, і появи вільних, майже беззахисних, сегментів ринку в умовах ненасиченого попиту безперечно виявлялося дуже привабливим.

Предметом конкуренції є товар або послуга, за допомогою яких фірми-суперники прагнуть завоювати визнання і грошові кошти споживача. У широкому сенсі – це, звичайно, задоволення потреби.

Об'єктом конкуренції є споживач і покупець, і в цій якості він має можливість сказати своє останнє і вирішальне слово на ринку. Конкуренція (відповідно – різноманітність і вибір) стали природним союзником споживача і значною мірою визначає технічний прогрес. Кожна з фірм, що випускають схожий вид продукції, вимушена покращувати вироби, робити їх технічно досконалішими, надійнішими і доступнішими. Для цього треба підвищувати продуктивність праці, знижувати собівартість за рахунок нових технологій, матеріалів, устаткування, поліпшення кваліфікації працівників. У сукупності це робить ціни привабливішими, товари і послуги – конкурентоспроможнішими, а, зрештою, досягається вищий прибуток для підприємства, що досягло бажаного стану: висока якість продукції і невисокі ціни на неї. У результаті виграє саме споживач [3].

Кінцева мета фірми – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль. Досягається вона чи ні, – залежить від конкурентоспроможності товарів і послуг фірми, тобто від того, наскільки вони кращі порівняно з аналогами – продукцією і послугами інших фірм.

Поняття конкуренції та конкурентоспроможності дуже схожі і вирішують схожі завдання, тому розглянемо дане питання детальніше.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретній потребі порівняно з аналогічними об'єктами, поданими на ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на ринку.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» є багатозначним. Вчені висловлюють різноманітні думки щодо даного питання. Це пов’язано з [1]:

- розглядом конкурентоспроможності на різних рівнях: на регіональному, національному або світовому ринках;

- ототожненням конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності продукції;

- заміною одного поняттям іншим;

- характеристикою будь-якої складової конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність у широкому розумінні – це здатність певного об'єкта перемагати в конкурентній боротьбі.

У вузькому значенні слова, конкурентоспроможність:

- товару (послуги) – це здатність товару (послуги) завдяки його властивостям, які є перевагами порівняно з аналогічними властивостями інших товарів (послуг), перемагати у ринковій боротьбі;

- підприємства – це потенційна змога досягати конкурентних переваг підприємством у суперництві з іншими суб'єктами господарювання;

- країни – це наявність кращих умов стабільного економічного зростання країни порівняно з іншими країнами [2].

Вчені визначають конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої за рахунок цього ефективності функціонування господарчої системи на момент чи протягом періоду оцінювання.

Конкурентна перевага – це наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами.

Конкурентні переваги підприємства, за джерелами їх виникнення, можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів.

Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності. Базисом загальної конкурентної переваги є переваги внутрішні, однак це всього потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших конкурентних переваг, а з іншого – забезпечують йому конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів.

З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати чинники вищого рівня, так звані розвинуті - це, насамперед, інфраструктура, науковий потенціал, рівень освіти населення тощо.

Конкурентоспроможність об'єкта визначається по відношенню до конкретного ринку або до конкретної групи споживачів, формованої по відповідних ознаках сегментації ринку. Якщо не вказаний ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що цей об'єкт в конкретний час є

кращим світовим зразком. В умовах ринкових стосунків конкурентоспроможність є головним чинником успіху.

Разом з тим умови, що склалися, сприяють появі нових підприємств, які мають бажання та ресурси конкурувати на зовнішніх ринках. Це, з однієї сторони, впливає на покращення міжнародного рейтингу самої країни, а з іншої – висуває до новачків низку вимог. Аналізуючи наукову практичну літературу з цього питання можна виділити основні складові успіху конкурентоспроможного підприємства на ринках.

Це, зокрема:

- позиціонування (багато товарів не знаходять свого споживача через невірно зроблене виробником/продавцем позиціонування);
- унікальність продукції (створює конкурентні переваги, «закріплює» споживача за даним видом продукції);
- безпечність виробів (в т. ч. екологічна);
- законність у діяльності фірми;
- наявність стратегії (яка значно сприяє реалізації внутрішньофірмових настанов, дає можливість скоротити час отримання результату, зекономити усі види ресурсів);
- наявність командного духу (важливо при двосторонніх зв'язках з іноземними компаніями; сприяє підвищенню ефективності в роботі);
- змінюваність фірми (мобільність, гнучкість, адаптивність);
- інформація (внутрішні і зовнішні дослідження, впровадження нових технологій тощо);
- державна підтримка (відповідні пільги, консультативні послуги тощо).

Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності товару, а як наслідок і самого підприємства є бренд. В Україні існує дуже мала кількість підприємств, які відомі на світовому ринку. І навпаки, переважно на українському ринку працюють відомі іноземні компанії. Така ситуація склалась через те, що українських компаній, які дійсно можуть конкурувати не лише на національному, а й на міжнародному ринку, є невелика кількість. Ця проблема вимагає комплексного рішення, як з боку підприємства, так й держави. Для успішного просування бренду на міжнародному ринку, необхідно визначати позиціювання товару на ринку та чітко слідувати обраній стратегії. Варто також зазначити, що підтримка з боку держави є необхідним елементом розвитку для будь-якої торгової марки, оскільки суттєвим є такий фактор впливу на споживача, як країна-походження товару. Якщо країна зарекомендувала себе як неякісний виробник продуктів, відомий бренд несуттєво впливає на підвищення конкурентоспроможності товару. Тому, органи влади мають контролювати якість продуктів, а також сприяти просуванню національних виробників харчових продуктів на міжнародному ринку.

Це питання є надзвичайно важливим для України, про що заявив Президент України Віктор Янукович на зустрічі з кандидатами на посади голів районних державних адміністрацій.

«У світі йде боротьба. Хто перемагає? Перемагають найсильніші. Бути сильним - означає бути конкурентоспроможним », - підкреслив глава держави.

«Перемагає той, у кого конкурентоспроможна ціна, якість товарів і послуг», - зазначив Президент.

Президент звернув особливу увагу на важливість економізації зовнішньої політики держави. «Ми повинні навчитися перемагати в жорсткій конкурентній боротьбі, захищати наші національні інтереси», - підкреслив Янукович.

Крім того, за його словами, нагальним завданням є пошук шляхів зменшення імпорту товарів. «Ми повинні весь час працювати над зменшенням імпорту і над збільшенням експорту. Збільшення експорту - це підтримка вітчизняного товаровиробника », - сказав Президент. [4]

Можна впевнено сказати, що найважливішою проблемою розвитку економіки України є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та зосередження зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції і одночасному забезпеченні повної зайнятості працездатного населення.

Таким чином, конкурентне підприємство є основною складовою успішної економіки не лише України, а й будь-якої країни світу.

Конкурентоспроможність підприємств є основою конкурентоспроможності національної економіки кожної країни, тому від рівня конкурентоспроможності кожного конкретного промислового підприємства залежатиме рівень конкурентоспроможності держави вцілому.

Сьогодні для успішного функціонування промислового підприємства на ринку оцінка його конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. Як процес виявлення сильних і слабких місць підприємства вона дає можливість максимального удосконалення його діяльності та виявлення його прихованих потенційних можливостей.

Забезпечення рівня високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує підприємство, більш продуктивніші і приносять більший прибуток, ніж його ринкові конкуренти. З цього слідує, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг і його продукція користується постійним попитом споживачів.

Список використаних джерел:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / С. М. Клименко, Т. В. Омельяненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2011. – 520 с.

2. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки // АПЕ. – 2008. – № 2. – С. 70-73.

3. Голодова О.А. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях интеграционного взаимодействия. – Волгоград: ВГУ, 2009. – 25 с.

4. Офіційний сайт Президента України: http://www.president.gov.ua/news/26878.html

УДК 658.589

***КАНТАНЮК М.В.**, магістрант*
***ДЕНИСЕНКО М.П.**, д.е.н., професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Виробничо-господарська діяльність та фінансовий стан підприємства багато в чому залежать від забезпеченості основними виробничими засобами та їх використання. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних виробничих засобів. На сьогодні важливими проблемами, що потребують вивчення і негайного вирішення є забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів основними засобами; рівень використання основних засобів і факторів, які впливають на нього; установлення належної комплектності наявного парку обладнання; ефективність використання обладнання в часі та за потужністю; вплив використання основних засобів на обсяг продукції; резерви підвищення ефективності використання основних засобів[1].

Основні виробничі засоби - це вартість матеріально-речовинних цінностей, що використовуються підприємствами у виробничій та невиробничій сферах діяльності тривалий час (понад рік) [2].

Відповідно до діючої типової класифікації основні засоби групуються залежно від функціонального призначення, галузевої належності, речовинно-натурального складу тощо. Залежно від функціонального призначення основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі.

Досить значними резервами кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів є удосконалення структури основних виробничих засобів. Оскільки збільшення випуску продукції досягається тільки у провідних основних цехах, то важливо підвищувати їх частку в загальному обсязі основних засобів. Збільшення основних засобів допоміжного виробництва веде до зменшення фондовіддачі та зростання фондомісткості продукції, оскільки безпосередньо обсяги продукції не збільшує, але і без пропорційно розвинутого допоміжного виробництва основні цехи з повною віддачею не можуть функціонувати. Тому доцільно встановлювати оптимально виробничу структуру підприємства — важливий напрям кращого використання основних виробничих засобів.

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів — швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування [3].

Інтенсивний шлях використовування основних засобів діючих підприємств включає технічне їх переозброєння, підвищення темпів оновлення основних засобів. Інтенсивне використання засобів праці підвищується через технічне удосконалення засобів праці та технології виробництва, скорочення термінів досягнення проектної продуктивності техніки, удосконалення наукової

організації праці, виробництва і управління, підвищення кваліфікації та професійної майстерності робітників.

Поліпшення екстенсивного використовування основних засобів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, року) і з другого боку, збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування у складі всього устаткування, що є на підприємстві і в його виробничій ланці.

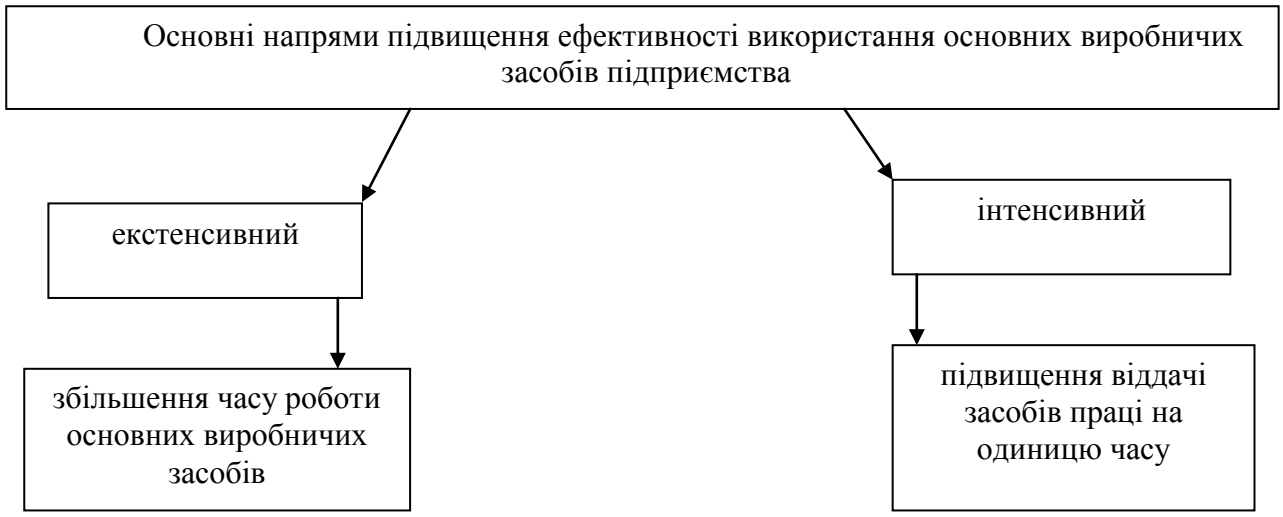


Рис. 1. Основні напрями підвищення ефективності використання основних виробничих засобів підприємства

Збільшення часу роботи устаткування досягається за рахунок:

1. Постійної підтримки пропорційності між виробничими потужностями окремих груп устаткування на кожній виробничій ділянці, між цехами підприємства в цілому, між темпами і пропорціями розвитку всього народного господарства;
2. Поліпшення догляду за основними засобами, дотримання передбаченої технології виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, що сприяє правильній експлуатації устаткування, недопущенню простоїв і аварій, здійсненню своєчасного і якісного ремонту, що скорочує простої устаткування в ремонті і міжремонтний період;
3. Проведення заходів, що підвищують питому вагу основних виробничих операцій у витратах робочого часу, скорочення сезонності в роботі підприємств ряду галузей промисловості, підвищення змінності роботи підприємств.

Відомо, що на підприємствах окрім діючих технологічних ліній, машин та агрегатів частина устаткування знаходиться в ремонті і резерві, а частина — на складі. Своєчасний монтаж невстановленого устаткування, а також введення в дію всього встановленого устаткування за винятком частини, що знаходиться в плановому резерві і ремонті, значно покращує використовування основних засобів[4].

Однією з головних умов підвищення ефективності відтворювальних процесів є оптимальність термінів експлуатації основних засобів, та передусім активної їх частини, відповідно до первинного технологічного призначення.

При цьому як скорочення, так і подовження терміну експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці.

Скорочення термінів експлуатації основних засобів, з одного боку, уможливлює прискорення їх оновлення, зменшення морального старіння, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого, — зумовлює зростання собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших за обсягом інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей.

Подовження періоду функціонування основних засобів дає змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці й за рахунок цього спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення, але при цьому знижується загальна продуктивність діючих основних засобів.

Саме тому терміни експлуатації машин та устаткування мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші витрати суспільної праці на їх виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду їх функціонування.

Розширити відтворення основних засобів можна за допомогою таких заходів: технічного переозброєння; реконструкції виробництва; розширення виробничих потужностей підприємства; нового будівництва технологічно завершених виробничих потужностей.

Підвищення ефективності використання основних засобів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення. Підприємства, що мають основні засоби, які дістались у спадщину від соціалістичної економіки, повине тільки прагнути їх модернізувати, але й максимально ефективно використовувати те що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання виробничих потужностей і основних засобів, повинний передбачати забезпечення росту обсягів виробництва продукції насамперед за рахунок більш повного й ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання машин і устаткування, підвищення коефіцієнт змінності, ліквідації простоїв, скорочення термінів освоєння знову введених у дію потужностей.

Список використаних джерел:

1. Дробіленко О.О. Організаційна культура підприємств і організацій: [Електронний ресурс]/ Режим доступу : http://intkonf.org.

2. Кригульська Т.В. Деякі аспекти проблеми структуризації організаційної культури підприємства / Т.В.Кригульська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №3. – С.76-80.

3. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т.І.Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С.62-67.

4. Кухарук А.Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств [Електронний ресурс]/ А. Д.Кухарук//Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011.

УДК 334

***КАПЛУНСЬКА С.С.**, магістрант,*
***НАТРОШВІЛІ С.Г.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну,
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з основних показників господарської діяльності підприємства є прибуток. Будь-яке комерційне підприємство живе і розвивається за рахунок прибутку. Він також є основним джерелом фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку здійснюється фінансування розширення підприємства, відбувається формування бюджетних ресурсів держави, матеріальне стимулювання працівників, рішення соціально-культурних заходів та ін. В зв'язку з цим в отриманні прибутку зацікавлені не тільки керівництво і трудові колективи підприємств, але і держава вцілому. Тому питання збільшення прибутковості господарюючих суб'єктів має надзвичайно важливе значення.

Головна внутрішня мета діяльності будь-якого підприємства або організації, що функціонують в умовах ринкової економіки, полягає в максимізації прибутку, головного чинника його економічної стійкості.

Прибуток є найбільш узагальнюючим показником господарської діяльності підприємства, ефективного використання закріплених за ним засобів. Це зумовлено тим, що формування прибутку, його динаміка залежить від таких основних факторів виробництва: зниження собівартості, збільшення випуску високоякісної продукції, наукова організація праці і виробництва, вдосконалення і впровадження нових форм реалізації продукції.

На формування прибутку впливає ряд факторів. Одним з найголовніших факторів є ціна на продукцію (товари, роботи, послуги) фірми. В умовах ринкової економіки підприємство саме встановлює ціну на свою продукцію. Під час вибору цінової політики фірма має враховувати як зовнішні так і внутрішні фактори: показник витрат виробництва, рівень попиту на продукцію, ціни на продукцію конкурентів, вплив політичної ситуації і ін. Підприємство має встановити ціну, яка буде прийнятною для споживачів, і в той же час достатньою для покриття витрат, понесених в результаті виробництва і реалізації продукції, і отримання прибутку, необхідного для розвитку і вдосконалення виробництва.

За таких умов величезне значення має мінімізація витрат на виробництво продукції при одночасному збереженні її якості. Коли ціна є незмінною, то навіть незначна зміна розміру витрат суттєво впливає на величину прибутку. Але не завжди скорочення витрат на виробництво свідчить про зростання потенціалу підприємства, яке повинне виражатися у вдосконаленні технології виробництва, підвищенні продуктивності праці, зменшенні кількості простоїв. Досить часто підприємство, продукція якого користується попитом, прагнучи збільшити прибуток в поточному періоді, починає скорочувати витрати за

допомогою методів, які не призводять до подальшого зростання. Наприклад, фірма починає використовувати для виробництва продукції більш дешеві інгредієнти, які мають нижчу якість. Це негативно позначиться на якості продукції. Споживачі не відразу відреагують на погіршення якості продукції зниженням попиту і купуватимуть її за звичкою. В результаті цього на певний проміжок часу доходи підприємства зростуть, але цей короткостроковий успіх коштує підприємству ділової репутації.

Прагнучи скоротити витрати на виробництво продукції, підприємство має використовувати методи, які забезпечать йому тривалий успіх. Фірма може вкласти додаткові кошти в дослідження і розробки, які дадуть можливість зменшити витрати на виробництво продукції без зниження її якості. Також підприємство може зменшити витрати за допомогою грамотної роботи з постачальниками. Для кожної фірми дуже важливим є встановлення стабільних зв'язків з постачальниками, які пропонують гнучку систему знижок. Для цього підприємству потрібні кваліфіковані економісти, які можуть сумлінно й грамотно вести його фінансову роботу. Відповідальні менеджери мають проводити аналіз дебіторської заборгованості, вчасно виявляти випадки порушення договірних строків її погашення, вчасно інформувати керівництво про необхідність вживання щодо порушників відповідних заходів, разом з юридичною службою приймати міри щодо надходження доходів від штрафів, неустойок та інших видів санкцій від контрагентів. Також фінансова служба повинна аналізувати причини виникнення тієї кредиторської заборгованості, яка загрожує стабільності підприємства, виявляти працівників, з вини яких підприємство змушене сплачувати штрафні санкції. Дуже велике значення має робота відповідальних менеджерів ефективного розміщення раніше отриманого прибутку. Якщо основна діяльність підприємства має позитивний фінансовий результат, а інші види діяльності збиткові, і така ситуація спостерігається протягом кількох періодів, то це найчастіше свідчить про те, що фінансова служба не організована належним чином [1].

Отже, головними факторами, що впливають на прибуток підприємства є ціна на продукцію, рівень постійних і змінних витрат, вплив держави, конкурентів. З метою максимізації прибутку підприємство повинне оптимізувати свої витрати шляхом збільшення постійних і зменшення змінних витрат. Головним джерелом збільшення прибутку є вдосконалення внутрішньої організації роботи підприємства. Одним з найважливіших кроків на шляху максимізації прибутку є підбір кваліфікованих кадрів для здійснення фінансової роботи на підприємстві. Підприємство може вкладати величезні кошти в найсучасніше обладнання, виробничі запаси високої якості, дослідження, але без кваліфікованих кадрів воно не зможе досягти значного стабільного прибутку.

Список використаних джерел:

1. *Дженкова Г.К. Фактори зростання прибутку промислового підприємства / Г.К. Дженкова // Культура народов Причерноморья. — 2008. — № 126. — С. 30-31.*
2. *Корінєв В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В.Л. Корінєв // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3(45). – С.97–103.*

УДК 336

***КАРАТОНОВА М.А.**, магістрант,*
***ІГНАТІЄВА І.А.**, д.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день однією з основних проблем в економіці України є незадовільний фінансовий стан, що проявляється в неефективному розміщенні фінансових ресурсів, заборгованістю перед бюджетом та контрагентами ринку, недостатнім фінансовим забезпеченням розвитку у зв'язку з несприятливими тенденціями в операційній діяльності, неправильно обраною фінансовою стратегією та тактикою. Для вирішення цих проблем потрібно впровадити аспекти бюджетування в роботу підприємств України.

Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та практичних засад бюджетування на підприємстві здійснили такі вітчизняні та іноземні науковці: Є.Ананькіна, М.Білик, І.Бланк, В.Геєць, С.Голов, Р.Дафт, Т. Дикки, К.Друрі, О.Жамойда, А.Загородній, А.Іонова, Д.Ірвин, А.Калюкін, І.Луніна, С.Майерс, І.Мейтленд. Погляди авторів на бюджетування, як ефективного напряму вдосконалення системи управління, методики аналізу виконання бюджетів, порядок формування бюджетів за центрами відповідальності.

Бюджетування передбачає розроблення, виконання бюджетів на підприємстві і допомагає оптимізувати ресурсні потоки, забезпечити економію, зміцнити фінансову дисципліну, підвищити рівень інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності суб'єкту господарювання. Бюджетування процес складання бюджетів підприємства, у результаті якого відбувається інтеграція планування, обліку, аналізу, управління з метою забезпечення оптимальних фінансових результатів, контролю його фінансово-господарською діяльністю.

Для бюджетного періоду готують генеральний бюджет підприємства, який скоординований за всіма підрозділами і функціями план роботи всього підприємства. Він складається з поточних(операційних) і фінансових бюджетів. Головною стратегічною задачею підприємства є розвиток і диверсифікація саме операційної, виробничої діяльності. Отже, ще в деяких періодах не буде відбуватися максимізація кінцевих фінансових результатів, а діяльність підприємства і цільова функція бюджетування має бути спрямована на забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів у виробничому процесі і подальше її зростання. Тобто, прибуток на вітчизняних підприємствах повинен отримуватися не будь-якою ціною, а з мінімальними коштами, вкладеними у основні засоби та обігові кошти, з мінімальною чисельністю виробничо-промислового персоналу та з мінімальними поточними витратами в кожній гривні прибутку [3,с.110-111].

Процес становлення системи бюджетування потребує внесення змін до облікової політики підприємства, розробки нормативних положень та

посадових інструкцій, щоб змінити форми первинних документах потрібно створити системи кодифікації статей бюджету та центрів фінансової відповідальності [2,с.140-141].

Дослідження практичних аспектів застосування систем бюджетування, проведене в 2012р. серед 42 вітчизняних компаній, що працюють з бюджетуванням, показало відсоткову частку основних бюджетних форм, які готують українські підприємства різних галузей економіки. Бюджет продажу – 54,8% Бюджет основних виробничих витрат –45,2% Бюджет витрат на персонал –45,2% Бюджет загальновиробничих витрат –54,8% Бюджет адміністративних витрат –57,1% Бюджет витрат на збут – 52,4% Звіт про фінансові результати – 50,0% Баланс –38,1%Звіт про рух грошових коштів –52,4% Бюджет капітальних інвестицій –50,0% Платіжний бюджет – 50,0% Інші бюджети – 19,0%

Аналіз виявив, що на практиці найменш використовуваною бюджетною формою, в рамках бюджетного процесу є баланс. Такий стан пов'язаний із пріоритетністю короткотермінових цілей під час складання бюджетів, впливом фактора економічної невизначеності умов господарювання та незавершеності процесу формування комплексних бюджетних систем українських підприємств. Управлінців вдаються до бюджетування з метою монетарного балансування, з метою збільшення вартості компанії, поліпшення якості її активів. Вибір системи бюджетування, бюджетних форм не є законодавчо обумовленим, проводиться з урахуванням специфіки діяльності, організаційної, фінансової структури системи бюджетування. [1,с.268-269].

Роль бюджетування в діяльності підприємств України полягає в тому, що воно сприяє росту ефективності використання ресурсів та витрат. Методологічні та практичні засади бюджетування потребують удосконалення, оскільки зарубіжні розробки, які не враховують особливостей розвитку національної економіки, не можуть знайти застосування на українських підприємствах. Необхідно виокремити місце бюджетування в системі управління підприємством, тому що бюджетування є не лише балансування доходів і витрат, а механізмом узгодження перебігу всіх економічних процесів, досягнення стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1.Вербовецька С.Г. Принципи ефективного бюджетування підприємства/ С.Г.Вербовецька // Економічний простір. - 2012. - №19. - С.267-273.

2.Бовцаревська, Н. Бюджетування як елемент управління підприємством/ Н. Бовцаревська, П. Кузьмович // Економічний аналіз. – 2009. – № 3. – С. 138-142.

3.Барабаш Ю.О. Необхідність бюджетування на підприємстві / Ю.О.Барабаш // Економічні науки. - 2010. - №3, Т.1. - С. 110-112.

УДК 338.24

КАСЬЯН Л.Е., *магістрант*
СВІЩОВ М.В.*, к.е.н., професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Наведено та проаналізовано класифікацію логістичних витрат промислового підприємства, аргументовано потребу в їхньому відображенні в обліку витрат діяльності підприємства.

Для більшості промислових підприємств завдання та процеси логістики становлять значну частину сукупних витрат, які являють собою логістичні витрати підприємства. Однак найголовнішою специфікою логістичних витрат є те, що вони не виділяються у традиційному бухгалтерському обліку витрат підприємства, а трактуються як накладні та як постійні. Це значно ускладнює їхню коректну ідентифікацію, оцінювання та своєчасне раціональне управління ними у межах сукупних витрат підприємства і відповідно, процес управління ними. Окрім того, тенденція зростання логістичних витрат підприємств в умовах дедалі гострішої конкуренції зумовлює практичну значущість та актуальність розроблення механізмів ідентифікації, аналізу та оцінювання логістичних витрат з метою підвищення ефективності логістичної системи на підприємстві.

Поняття видів витрат та їх обліку розкрито в працях вітчизняних авторів (Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук [1, с. 17, 100] та ін.), які роз'яснюють сутність та різні види обліку в господарській діяльності підприємств, а також їх роль в класифікації та розподілі витрат підприємства. Структуру та розмір логістичних витрат промислового підприємства вітчизняні та зарубіжні науковці зазвичай розглядають як відсоток від обсягу продажів готової продукції, як частку в структурі сукупних доходів та витрат підприємства [2, с. 178-179; 3]. Питання класифікації логістичних витрат промислового підприємства розглядали і досліджували в своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та науковці, а саме: С.М. Нікшич [2, с. 183-188], А.Н. Родніков [4, с. 68]. Необхідність та сутність ідентифікації та оцінювання логістичних витрат промислових підприємств досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені, як С.М. Нікшич [1, с. 180-182] та Є.В. Крикавський [3, с. 242]. Однак недостатню увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, приділяють управлінню логістичними витратами промислових підприємств.

Розкрити специфіку логістичних витрат підприємства, навести та проаналізувати їхню класифікацію у формуванні системи управління промисловим підприємством. Аргументувати необхідність управління ними.

Економічна ефективність діяльності підприємства і його конкурентоспроможність залежить від ефективної системи обліку витрат, яка охоплює і логістичні. Однак логістичні витрати підприємства у сучасній системі обліку досі ще не виокремлено, тому увагу необхідно приділити сутності та ідентифікації їх у складі інших витрат підприємства.

Згідно з дослідженнями вітчизняного науковця С.М. Нікшич, для логістичних витрат характерне [1, с. 180-181]:

- значна частка у загальних витратах підприємств, що постійно зростає;
- змінність їхніх величин в окремих періодах;
- незбіг відповідальності за формування цих витрат в організаційних підрозділах підприємства із сутністю витрат, визнаних в теорії обліку, що спричиняє складність їхньої реєстрації та практичне управління ними;
- слабка структурованість логістичних витрат, яка аргументується поділом їх на реальні та очікувані, а також проблемним виокремленням логістичних витрат із загальних витрат підприємства.

У концепції управлінського обліку доцільно використовувати поділ логістичних витрат за елементами, фазами та місцем виникнення. Однак, до уваги треба брати не тільки фактичні логістичні витрати, але також і очікувані.

Основи класифікації логістичних витрат підприємства схематично подано у табл. 1 [5, с. 309].

Таблиця 1

Класифікація логістичних витрат

Ознаки класифікації	Структура	Цілі	
За елементами згідно з планом рахунків	1. Матеріальні витрати 2. Витрати на оплату праці 3. Відрахування на соціальні заходи 4. Амортизація 5. Інші операційні витрати	Управлінського обліку	Інтегрованого логістичного менеджменту
За формами та місцем виникнення	1. Витрати у постачанні, відділі: постачання; складів; транспорту. 2. Витрати у виробництві, відділі: управління виробництвом; внутрішній транспорт. 3. Витрати у дистрибуції: збуту; транспорту; складів.		
За логістичними функціями	1. Витрати обслуговування замовлення 2. Витрати транспортування. 3. Витрати складування. 4. Витрати управління запасами. 5. Витрати пакування. 6. Витрати обслуговування споживача	Логістичної оптимізації	
За сферами переміщення матеріального потоку	1. Витрати фізичного потоку 2. Витрати запасів 3. Витрати інформаційних процесів		
За характером змінності	1. Постійні витрати: амортизація основних засобів; грошові видатки на податки виплати. 2. Змінні витрати: витрати праці; витрати за кредитами; витрати палива та енергії.		

Виділяють декілька класифікацій логістичних витрат підприємства. За класифікацією А.Н. Роднікова до них належать:

- транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ);
- витрати на формування та зберігання запасів;
- адміністративні витрати.

Частина ТЗВ залежить від річної кількості замовлень, решта ТЗВ (приймальні витрати, транспортні витрати тощо) - від розміру партії поставки.

Елементи логістичних витрат [4, с. 68]:

1. Транспортно-заготівельні витрати: витрати на формування мережі, вибір та оцінювання постачальників; транспортні витрати; оплата послуг зв'язку; представницькі витрати, відрядження.

2. Витрати на формування та зберігання запасів: витрати на здійснення інвентаризації; кредитні ставки на поповнення оборотних засобів; витрати зберігання; вартість ризиків (страхові платежі, ставки страхових премій).

3. Адміністративні витрати: - частина загальних адміністративних витрат, яка виникла у логістичній службі фірми або віднесена на неї при розподілі: заробітна плата працівникам логістичної служби, амортизаційні відрахування на офісні меблі та оргтехніку.

Однак ця класифікація була розроблена автором на початках розвитку науки про логістику, тому вона не є досконалою і потребує доопрацювань і внесення коректив. Найістотніші зауваження щодо внесення змін такі:

- витрати на формування мережі доцільніше було б включити в склад витрат на формування та зберігання запасів;
- вибір та оцінка постачальників більше стосується адміністративних витрат.

Те саме стосується і оплати послуг зв'язку;

- така категорія витрат, як кредитні ставки на поповнення оборотних засобів, швидше стосуватиметься групи витрати капіталу, які також включають втрачені можливості підприємства;
- до витрат щодо запасів доцільно включити складські витрати;
- не виділено витрат, пов'язаних з обслуговуванням запасів.

Поділ логістичних витрат промислового підприємства "за сферами переміщення матеріального потоку" (табл. 1) дає найповнішу картину щодо структуризації та ідентифікації логістичних витрат.

Враховуючи сучасні тенденції утворення логістичних витрат на промислових підприємствах, можна зробити висновки на підставі виконаних у статті досліджень:

1. Розглянуто класифікації логістичних витрат, розроблені вітчизняними та зарубіжними науковцями, що дасть змогу їх ідентифікувати, оцінити та здійснювати подальше управління ними.

2. Запропоновано корективи до розглянутих класифікацій логістичних витрат, розроблених вітчизняними і зарубіжними науковцями.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. - Житомир: ЖІТІ, 2010. - 448с.

2. Васелевський М. та інші. Економіка логістичних систем. - Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2008. - 596 с.

3. Бережанський А. Ринки та компанії // Український діловий тижневик "Контракти", 2008 (№ 47).

4. Ларіна Р.Р. Логістика: Навч. посіб. - Д.: ВІК, 2005. - 335 с.

5. Крикавський Є. Логістика для економістів: Підручник. - Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - 443 с.

УДК 658.1:330.13

КОЛЕСНИК І.В., *магістрант*
ДЕНИСЕНКО М.П., *д.е.н., професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

РОЗРОБКА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ У ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сьогоднішніх ринкових умовах підприємствам для забезпечення ефективної діяльності, платоспроможності, фінансової стійкості та інвестиційної привабливості потрібне використання перспективного стратегічного управління їх фінансовою діяльністю. Важливою складовою побудови сучасної системи управління підприємством є правильне використання його стратегій. Це зв'язано з тим, що висока платоспроможність, конкурентоздатність, фінансова стійкість і прибутковість підприємства забезпечується раціональною та ефективною системою управління фінансовими ресурсами, а саме – його розміщенням, джерелами залучення капіталу, дивідендною політикою. Єдність цих показників формує фінансову стратегію – це базис і відправна точка прийняття управлінських рішень у різних сегментних ланках підприємства.

Результативним інструментом такого управління являється фінансова стратегія підприємства, формування якої забезпечується змогою моделювати фінансове становище також передбачити напрямки та характери майбутніх змін в функціонуванні підприємства.

Метою дослідження є визначення позиції фінансової стратегії у загальній системі стратегічного правління підприємством.

Проведений розгляд останніх статей показав, що питання опрацьовування фінансової стратегії є досить актуальними в роботах вчених, як Семенов Г.А., Аранчій В.І., Зоря О.П., Єропутова О.О., Плаксюк О.О., Мельник Д.Л., Викиданець І. В., Линенко А. В.

Огляд різних літературних джерел дав змогу виділити низку основних підходів до визначення поняття «фінансова стратегія», а саме:

- Галузь фінансового планування. Вона як складова загальної стратегії економічного розвитку, вона має співпадати з цілями та напрямами. Фінансова стратегія, вона перш за все справляє не малий вплив на загальну економічну стратегію підприємства[4, с. 43];
- Порядок дій щодо забезпечення оптимальної спрямованості фінансової діяльності, економія різних видів витрат, мобілізація капіталу для підтримки дослідних, маркетингових, виробничих та інших стратегій, вона спрямована на найвище підвищення вартості підприємства[6, с.234];
- Складова багатофакторної моделі заходів і дій, необхідних для досягнення поставленої перед собою мети в одній загальній концепції розвитку в частині формування й використання фінансового-ресурсного потенціалу підприємства[5, с.109];
- Підсистема корпоративної стратегії, яка представлена у формі довгострокової програми конкретних дій з використання залучених і

власних зовнішніх фінансових ресурсів на підприємстві для досягнення стратегічної конкурентної переваги[7, с.220].

Фінансова стратегія становить собою один із головних видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі головні напрямки розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування тривалих фінансових цілей, вибору більше найефективніших шляхів їх досягнення, адекватного коректування напрямів формування і використання фінансових ресурсів навіть при зміні умов зовнішнього оточення.

Фінансова стратегія — це остаточна програма дій по забезпеченню підприємства грошовими коштами. Теорія фінансової стратегії розглядає об’єктивні закономірності ринкових умов господарювання, опрацьовує способи й форми виживання в нових умовах, підготовки і ведення фінансових дій [2].

Визначальною ціллю фінансової стратегії підприємства є підняття ефективності функціонування. Вона досягається шляхом конкретизації цілей з урахуванням ознак і задач майбутнього фінансового розвитку підприємства. Порядки стратегічних фінансових цілей повинні забезпечити формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів, а також високу рентабельність використовування власного капіталу; оптимізацію побудови активів й обігового капіталу; встановлення допустимого рівня фінансових небезпек у процесі реалізації виробничо-господарської діяльності підприємства у довготривалій перспективі [1].

Процес формування фінансової стратегії включає такі етапи:

- формування стратегічної мети фінансової діяльності;
- аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- розроблювання фінансової політики;
- розробка системи заходів які забезпечують реалізацію фінансової стратегії;
- оцінка розробленої фінансової стратегії.

Розробка самої фінансової стратегії є основою для забезпечення життєздатності підприємства у довготривалій перспективі. Вирішальна її частина — прийом рішень про раціональну для підприємства побудови капіталу. Це стосується, на сам перед , співвідношенням між капіталом — основним і оборотним, залученим та власним. Важливу роль при цьому відіграє структура майна підприємства [3].

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- виявлення найефективніших напрямків інвестування, а також зосередження фінансових ресурсів на цих напрямах;
- відповідність фінансових дій економічному стану і матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної погрози з боку конкурентів, правильний вибір спрямувань фінансових дій і також маневрування для того, щоб досягти остаточної перемоги над конкурентами.

Кожен суб'єкт господарювання має власні відзнаки, тому виявити цілий підхід до вибору фінансової стратегії та фінансової політики недосяжно. Будь-яке підприємство має самостійно з'ясовувати, як будуть впливати їхні чинники

на його функціонування, та сформувати таку фінансову стратегію, яка б зробила ризики мінімальними і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

Звертаючи увагу на те, що було викладено вище, можна зробити висновок, Кожна функціональна стратегія є частинкою загальної стратегії кожного підприємства, яка полягає у виборі найбільш ефективних форм реальних, фінансових і інтелектуальних, а також розвитку та розширення економічного потенціалу господарської діяльності. Функціональна стратегія має бути розроблена з урахуванням певних чинників. З урахуванням таких чинників і вимог дасть змогу розробки всіх стратегій функціонального типу сформувати високоефективний функціональний потенціал підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної академії. — 2010. — № 2. — С. 156-159.

2. Семенов Г.А. Фінансова стратегія підприємства в умовах кризи / Г. А. Семенов, О. О. Єропутова, О. О. Плаксюк // Економічний вісник Донбасу. — 2012. — № 1. — С. 136-149.

3. Мельник Д.Л. Роль і місце функціональних стратегій у загальній стратегії розвитку підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — С. 208-212.

4. Білик М. Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4– С. 143–149.

5. Линенко А. В. Обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства // Економіка та підприємство. – 2009. – № 1. – С. 109–113

6. Жилінська Л. О. Напрями розвитку стратегічного планування в сучасних умовах // Економіка та держава. – 2008. – № 3. – С. 32–34.

7. Жилінська Л. О. Напрями розвитку стратегічного планування в сучасних умовах // Економіка та держава. – 2008. – № 3. – С. 32–34.

УДК 339.137.2

***КОЛЕСНИК І.В.**, магістрант,*
***МАКАРОВСЬКА Т.П.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стратегія — це остаточна програма дій по забезпеченню підприємства грошовими коштами. Теорія фінансової стратегії розглядає об’єктивні закономірності ринкових умов господарювання, опрацьовує способи й форми виживання в нових умовах, підготовки і ведення фінансових дій.

Проведемо розрахунок фінансових показників які дозволять визначити фінансовий стан підприємства.

1. Вибираємо фінансові показники, які мають нормативні значення:

1. Коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт поточної ліквідності, відомий також як *коефіцієнт покриття,* визначається відношенням всіх оборотних засобів до величини короткострокових зобов′язань:

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	***=***	***оборотні активи / поточні зобов'язання***	***550 / 138 = 3,98***

Коефіцієнт відображає платоспроможність підприємства не тільки за умови своєчасних розрахунків із дебіторами через реалізацію готової продукції, але й за умови продажу (якщо це дуже потрібно) інших матеріальних оборотних засобів. Значення коефіцієнту залежить від характеру галузі, тривалості виробничого циклу, структури запасів і витрат, тому універсального оптимуму не існує, проте кажуть, що якщо даний коефіцієнт перевищить 2, то це добре.

2. Коефіцієнт критичної ліквідності.

Коефіцієнт критичної ліквідності, відомий також як *проміжний коефіцієнт покриття,* показує перспективну платоспроможність підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості. Він відображає платоспроможність підприємства за умови своєчасних розрахунків із дебіторами. Коефіцієнт подібний до попереднього, але чисельник його складається з дебіторської заборгованості та інших оборотних активів, але не запасів, розраховується за формулою Коеф. кр. лікв. = 14+496 =510):

Коефіцієнт критичної ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття)	***=***	***Дебіторська заборгованість та інші оборотні активи / поточні зобов'язання***	***510 / 138 = 3,69***

Рекомендоване значення коефіцієнта не менше за 1.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує частку короткострокової заборгованості, яку підприємство здатне погасити у найближчі терміни. Показник визначається відношенням величини найбільш ліквідних активів до суми найтерміновіших зобов′язань та короткострокових пасивів:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності	***=***	***грошові кошти / поточні зобов'язання***	***451 / 138 = 3,26***

В світовій практиці до найліквідніших активів відносять грошові кошти та короткострокові цінні папери. У вітчизняній практиці попри нерозвинутість вторинного ринку цінних паперів не є доцільним включення цінних паперів до складу найліквідніших активів. Оптимальне значення даного коефіцієнта знаходиться в межах 2÷5.

4. Коефіцієнт автономії.

Коефіцієнт автономії визначається часткою власних джерел засобів у загальному підсумку балансу.

З економічної точки зору він відображає стійкість фінансового стану підприємства, його незалежність від позикових засобів. Коефіцієнт є важливим для інвесторів та кредиторів, оскільки при зростанні фінансової незалежності підприємства зменшується ризик виникнення фінансових проблем у майбутньому.

Повна фінансова стійкість досягається при значенні коефіцієнта 0,5**.** Це означає, що всі зобов′язання підприємства можуть бути покриті його власними засобами і подальше зростання цього коефіцієнта не є недоцільним. Але на практиці фірми не часто притримуються вказаного розміру та віддають перевагу швидкому розвитку за рахунок залучених або позичених коштів і, звичайно, дещо втрачають при цьому фінансову стійкість.

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{власний капітал } 8504}{\text{увесь капітал } 8642} = 0{,}98$$

5. Коефіцієнт майна виробничого призначення.

Коефіцієнт майна виробничого призначення розкриває структуру засобів підприємства. Визначається часткою основних засобів, незавершеного будівництва, виробничих запасів і незавершеного виробництва визначається за формулою: Км.вир.пр. = 1+8086+54+20= 8161 у балансі підприємства.

$$\text{Коефіцієнт майна виробничого призначення} = \frac{\text{майно виробничого призначення } 8161}{\text{увесь капітал } 8642} = 0{,}94$$

Рекомендоване значення - не нижче ніж 0,5, оскільки засоби повинні інвестуватися в майно виробничого призначення, а не в обслуговування цього майна. Інакше це означає, що додаткові кошти відволікаються в оборотні активи і не приносять прибутків (тоді треба підвищувати оборотність оборотних засобів), або ж підприємство здійснило великі інвестиції, тобто кошти обслуговують не власну справу (це є доцільним у випадку, коли інвестиції в інші підприємства стають значно ефективнішими за інвестиції у власну справу). Якщо розміри коефіцієнта виявляться нижчим, рекомендується здійснювати довгострокові вкладення з метою збільшення майна виробничого призначення (за рахунок власних коштів або довгострокових кредитів).

6. Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами

Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами є одним із провідних відносних показників стійкості фінансового стану. Визначається відношенням величини власних оборотних засобів: Вл.об.зас.=8504 -8087 = 417) і вартості запасів підприємства: Взап.п-ва= 54+20+8 =82).

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними к о ш т а м и	=	***власні оборотні засоби 471 / запаси підприємства 82 = 5,08***

Оскільки баланс будується за принципом ліквідності (статті менш ліквідних активів знаходяться зверху, більш ліквідних – знизу), то важливо знати, яку частку найменш ліквідних активів підприємство може покрити власним капіталом. Оскільки запаси відіграють ключову роль у складі оборотних засобів (незважаючи на низьку ліквідність), то зазначений коефіцієнт визначає частку запасів, яку зможе покрити власний капітал підприємства (звичайно, після ще менш ліквідних необоротних активів).

Як оптимальні рекомендуються значення цього коефіцієнта в межах 4÷7**.** Але у значній мірі це стосується тільки великих підприємств зі стабільним обсягом виробництва. Підприємства, що розвиваються, можуть мати й менші значення цього показника і навіть повністю використовувати позикові засоби.

7. Коефіцієнт маневрування.

Коефіцієнт маневрування. Визначається часткою власних оборотних засобів підприємства визначається за формулою:Вл.об.зап.= 8504 – 8087 =417 у загальній величині джерел власних засобів. Він показує частку мобільних власних засобів, якою можна розпоряджатися відносно вільно. Якихось орієнтирів в значеннях цього коефіцієнту нема, хоча з позиції фінансової стійкості високе його значення (> 0,5) може оцінюватися позитивно.

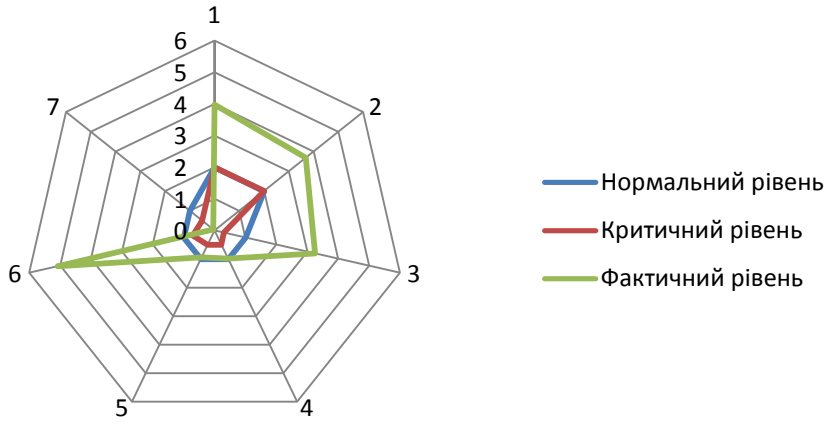
Коефіцієнт маневрування =		***власні оборотні засоби 417 / власний капітал 8504 = 0,05***

Дане значення цього коефіцієнта означає, що власні засоби підприємства не можуть покрити необоротні активи, проте нічого страшного в цьому нема, фінансова стійкість від цього не страждає. У цьому випадку робимо висновок, що підприємство інтенсивно розвивається за рахунок позикових засобів, що є природним для періоду становлення бізнесу.

2. Для кожного з показників задаємо нормальне, критичне і фактичне значення:

	норм.	крит.	факт.
Р1	2	2	3,98
Р2	2	2	3,69
Р3	1	0,3	3,26
Р4	1	0,5	0,98
Р5	1	0,5	0,94
Р6	1	0,7	5,08
Р7	1	0,5	0,05

3. Будуємо лепесткову діаграму:



4. Аналізуємо отримані дані.

Показники Р4 і Р5 є близькими до норми, решта – різко відрізняються. Згідно зі значень першого показника Р1- коефіцієнт поточної ліквідності можемо стверджувати, що підприємство може розраховуватись по зобов'язанням не тільки за умови своєчасних розрахунків із дебіторами через реалізацію готової продукції, але й за умови продажу (якщо це дуже потрібно) інших матеріальних оборотних засобів.

Значення показник Р2 свідчить про високу платоспроможність підприємства. Показник Р3 свідчить про нормальний стан короткострокової заборгованості. Згідно значень показника Р4 у підприємства стійкий фінансовий стан, та його незалежність. З точки зору показника Р5, можна стверджувати, що підприємство раціонально використовує своє майно. Значення показника Р6 свідчить про досидь стійкий фінансовий стан підприємства. Показник Р7 свідчить про малу мобільність власних засобів, якою можна розпоряджатися відносно вільно. Для даного підприємства буде доцільно запровадити ряд заходів, спрямованих на зниження негативного впливу факторів які негативно відображаються на фінансових показниках підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В.І. Фінансова стратегія у системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної академії. — 2010. — № 2. — С. 156-159.

2. Семенов Г.А. Фінансова стратегія підприємства в умовах кризи / Г. А. Семенов, О. О. Єропутова, О. О. Плаксюк // Економічний вісник Донбасу. — 2012. — № 1. — С. 136-149.

3. Мельник Д.Л. Роль і місце функціональних стратегій у загальній стратегії розвитку підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 4. — С. 208-212.

УДК 658.51:65.01

КРАВЧЕНКО А.М., *магістрант,*
ГРЕЧАН А.П.*, д.е.н., професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОЦІНКА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід до ринкового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження сутності виробничого потенціалу промислового підприємства. Існуючі сьогодні визначення виробничого потенціалу не конкретизують, перш за все, потенційних можливостей виробничого потенціалу щодо більш ефективного його використання у процесі виробництва, а також принципів побудови структурованої сукупності ресурсів промислового підприємства.

Навчальний економічний словник-довідник містить наступне визначення виробничого потенціалу – це система взаємопов'язаних та певною мірою взаємозамінних елементів, що виконують різні функції у процесі забезпечення випуску конкурентоспроможної (або ні) продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.[1,с.89]

Є деякі протиріччя, що заважають отримати комплексне уявлення про виробничий потенціал. Так, сучасна оцінка розуміння категорії „виробничий потенціал" у просторі та часі не дає відповіді на наступні питання:

1. Це сукупність виробничих ресурсів, що нагромаджені підприємством як соціально-економічною системою у процесі її становлення або ця сукупність відображає окрім минулого стану також потенційні можливості підприємства щодо безперервного функціонування та розвитку у майбутньому?

2. Взаємозамінність елементів виробничого потенціалу передбачається у межах одного їх виду, наприклад, перекваліфікація робітника на іншу спеціальність (у межах виробничих трудових ресурсів підприємства), або взаємозамінність різних видів ресурсів, тобто здатність підприємства мобілізувати різні види ресурсів у вигляді грошових коштів (здатність трансформування певного виду ресурсів у грошові кошти)?[2]

Щоб структурувати сукупність наявних ресурсів та забезпечити промисловому підприємству сталий економічний розвиток у довгостроковому періоді необхідно: надати класифікацію ресурсів промислового підприємства; визначити характерні риси усіх видів ресурсів; визначити системні принципи формування сукупності ресурсів; визначити потенційні можливості сукупності ресурсів, що формують виробничий потенціал промислового підприємства, щодо його сталого економічного розвитку.

Організація оцінки потенціалу промислового підприємства визначає правопорядок системи оцінки, що характеризується сукупністю компонентів і процесів. Доцільну єдність представляють наукові підходи і концептуальні принципи організації оцінки потенціалу промислового підприємства, які виділяють загальний інструментарій оцінної діяльності та інтегруються за дією динамічних і статичних законів, організації.

Динамічні закони організації проявляють себе через однозначність причинних і наслідкових зв'язків, у той час як статичні закони представляють єдність необхідних і випадкових подій.[3] Якщо статичні закони організації упорядковують структуру системи оцінки потенціалу промислового підприємства, то динамічні закони – утверджують правопорядок функцій системи його оцінки, необхідних для досягнення поставлених цілей. Єдиної методики оцінювання потенціалу промислового підприємства управлінська наука ще не виробила.

Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але щодо традиційного визначення в економічній теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратним, порівняльним і результативним. Витратний підхід об`єднує сукупність методів, що націлені на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний підхід дає можливість визначити вартість об`єкта оцінки на базі порівняння з об`єктами існуючих ринкових угод. Результативний підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання.

Ринкова економіка інноваційного спрямування потребує нової організаційної структури та фінансових відносин між промисловими підприємствами. Нові ринкові процеси зачіпають підприємства всіх галузей промисловості; змінюють галузеву структуру і створюють нові корпоративні структури, пов'язані з приватизацією підприємств, численними та складними варіантами реалізації майнових прав та викликають необхідність вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з урахуванням вартості матеріальних і нематеріальних активів на фазі успіху життєвого циклу організації. Майнові комплекси промислового підприємства включають усі види майна, призначеного для господарсько-фінансової діяльності: земельні ділянки, будівлі, споруди, машини, устаткування, нематеріальні ресурси і активи. Оцінка вартості майна на промисловому підприємстві виконується у грошовому виразі, показує властивості промислового підприємства як товару, його корисність, а також витрати, необхідні для підтвердження цієї корисності за умовами зміни власника – об'єктивного процесу ринкової економіки, необхідного для сталого розвитку.

Основним напрямом покращення стану виробничого потенціалу підприємства є зниження показника матеріалоємності продукції. Для того, щоб підвищити економічну ефективність виробництва також потрібно знизити показники фондомісткості і трудомісткості.

Найважливішим фактором підвищення ефективності виробництва, забезпечення високої його ефективності був і залишається науково-технічний прогрес. До останнього часу науково-технічний прогрес протікав по суті еволюційно. Перевага віддавалася вдосконалюванню діючих технологій, часткової модернізації машин й устаткування. Такі міри давали певну, але незначну віддачу.

Недостатні були стимули розробки й впровадження заходів щодо нової техніки. У сучасних умовах формування ринкових відносин потрібні

революційні, якісні зміни, перехід до принципово нових технологій, до техніки наступних поколінь - корінне переозброєння всіх галузей народного господарства на основі новітніх досягнень науки й техніки.

В умовах переходу до ринкової економіки дуже важливі заходи науково-технічного характеру. Колективи підприємств, їхні керівники головну увагу приділяють матеріальному стимулюванню праці. Більша частина прибутку після сплати податків направляється у фонд споживання. Таке положення є не нормальним. Очевидно, що необхідно приділяти належну увагу розвитку виробництва на перспективу й направляти необхідні засоби на нову техніку, відновлення виробництва, на освоєння й випуск нової продукції.[5]

Потрібно забезпечити впровадження новітньої техніки й технології, широко застосовувати на виробництві прогресивні форми наукової організації праці, удосконалювати його нормування, домагатися росту культури виробництва, зміцнення порядку й дисципліни, стабільності трудових колективів.

Одним з важливих факторів інтенсифікації й підвищення ефективності виробництва є режим економії. Ресурсозбереження повинне перетворитися у вирішальне джерело задоволення зростаючих потреб у паливі, енергії, сировині й матеріалах. Потрібно оснастити господарство машинами, устаткуванням, що забезпечує високу ефективність використання конструкційних й інших матеріалів, сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, створення й застосування високоефективних безвідхідних технологічних процесів.

Необхідно інтенсивніше використовувати створений виробничий потенціал, домагатися ритмічності виробництва, максимального завантаження встаткування, істотно підвищувати змінність його роботи й на цій основі збільшувати знімання продукції з кожної одиниці встаткування, з кожного квадратного метра виробничої площі.

Важливе місце в підвищенні ефективності виробництва займають організаційно-економічні фактори, включаючи керування. Особливо зростає їхня роль із ростом масштабів суспільного виробництва й ускладненням господарських зв'язків. Насамперед цей розвиток й удосконалювання раціональних форм організації виробництва - концентрації, спеціалізації, кооперування й комбінування.

В умовах ринкової економіки значення підвищення економічної ефективності виробництва дуже велике. Найважливіші показники економічної ефективності виробництва - трудомісткість, матеріалоємність, фондомісткість продукції.

Таким чином, найважливішими факторами й напрямами покращення стану виробничого потенціалу підприємства є: науково-технічний прогрес, режим економії, підвищення рівня використання основних виробничих фондів, удосконалювання структури економіки, оптимальна інвестиційна політика.

Список використаних джерел:

1. Ґенеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії / За наук. Ред.. Г.І.Башнянина і В.С.Іфтемічука. – 2-ге вид., випр. і доповн. – Львів: „Магнолія 2006”, 2007. – 688 с.

2. Метеленко Н.Г. Підходи до формування стратегії промислового підприємства як цілісної концепції його розвитку // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2009. – Випуск 255. Том 2. – С.334-343.
3. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов ; [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 544 с.
4. www.nbuv.gov.ua
5. http://www.rusnauka.com

УДК 658.155+330.13

***КРАСНОЖОН В.А.**, магістрант*
***ПЕТРЕНКО Г.П.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ

В умовах ринкової економіки головну роль в системі економічних показників відіграє прибуток, що характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої, фінансової діяльності, а також є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, фінансового стану. Дослідження можливих шляхів підвищення прибутковості підприємств стає дуже важливим, що зумовлює доцільність розгляду цього питання.

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, яка забезпечує економічне зростання підприємства, є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності та закріплення на ринку, створює фінансову основу для фінансування. Прибуток – це основне джерело фінансування приросту оборотних коштів, розширення та оновлення виробництва, соціального розвитку підприємства.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. З цієї позиції, збільшення прибутку можна досягти зменшуючи витрати на виробництво або збільшуючи дохід від реалізації. Тому, постає питання правильно сформувати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва. Генрі Форд стверджував: «Сэкономленные деньги – заработанные деньги». [5] Збільшити прибуток підприємства можливо за рахунок максимально ефективної побудови роботи з мінімальними витратами.

На кожному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо збільшення прибутку. Серед таких заходів можуть бути: збільшення випуску продукції; покращення якості продукції; зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і виробничих площ, робочої сили та робочого часу; розширення ринку продажів; диверсифікація виробництва; раціональне витрачання економічних ресурсів; зниження витрат на виробництво; підвищення продуктивності праці та технічного рівня виробництва; ліквідація

невиробничих витрат. З цього переліку заходів випливає, що вони тісно пов'язані з іншими заходами на підприємстві, спрямованими на зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції та використання факторів виробництва. [3]

Якщо фірма працює за умов досконалої конкурентності, то це означає, що вона повинна продавати свою продукцію за цінами, що склалися на ринку, а не згідно зі своєю власною стратегією. Встановити ціну вище тієї, що склалася, продавець не може, інакше його товар не купуватимуть. Встановивши ціну нижче конкурентів він швидко реалізує весь товар, але отримає менший прибуток і навіть може зазнати збитків. При таких обставинах максимізації прибутку можна досягти за рахунок збільшення обсягу продукції. Щоб визначити обсяг продукції потрібно порівняти граничну виручку та витрати, вони повинні дорівнювати. Це правило діє для всіх фірм, не залежно від того, на якому ринку вона працює [1].

Що стосується фірм, які працюють в умовах недосконалої конкуренції (монополія та олігополія), для них ціна не є заданою, вона може змінюватись. Виробник розуміє, що чим більше продукції він виробить тим за нижчою ціною мусить її продавати. Монополісти максимізують свій прибуток коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам. Проте ціна, яку вони встановлюють перевищує граничні витрати. Отриманий прибуток називають монопольним прибутком.

Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [4].

Потрібно постійно удосконалювати засоби виробництва: впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, упроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і цим самим підвищить прибуток [2].

Отже, для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Сучасний стан економіки, що виражається в економічній нестабільності, монопольному становищі окремих виробників, призводить до того, що зростання прибутку відбувається в основному за рахунок зростання цін на товари. Дуже актуальною проблемою для всіх підприємств України є вдосконалення системи оподаткування прибутку. Відомо, що частка податків у чистому доході підприємства значно перевищує прийнятий у світі оптимальний рівень вилучень з даного джерела (30% - 35%). Максимальне отримання прибутку за рахунок інтенсивних факторів, фінансове оздоровлення економіки, створення ефективної податкової системи будуть сприяти подальшому розвитку підприємництва та ринкових відносин.

Можливість отримання прибутку та його збільшення спонукає людей шукати більш ефективні способи поєднання ресурсів, випускати нову продукцію, застосовувати організаційні і технічні нововведення, які підвищать ефективність виробництва. Кожне прибуткове підприємство вносить свій внесок в економічний розвиток суспільства, сприяє створенню та примноженню суспільного багатства, росту добробуту населення.

Дослідження, проведені на підприємстві «СОВ АВТО», показують, що за рахунок зниження собівартості продукції, прибуток підприємства може зрости на 4,5%.

На додаток до порушеної теми можна сказати, що важливим фактором для отримання загальної прибутковості служить стратегія і комунікабельність самої компанії - виробника. Запам'ятайте той факт, що неправильне визначення цілей або неспрацьовану стратегія ніколи не приведуть до отримання прибутку. Для досягнення найвищої мети будьте обережні з плануванням вашого подальшого шляху розвитку. Будьте впевнені в тому, що у вас є налагоджені канали зі збуту ваших продуктів як всередині вашої країни, так і закордоном. [6]

Список використаних джерел:

1. *Крупська Л.П. Моя економіка: підручник для уч. 8-10 кл. / Л.П. Крупська, Л.М. Кириленко. - К.: А.П.Н., 2005. - 317 с.*
2. *Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. / В.А. Білошапка. // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №1(155). - С. 115-117.*
3. *Дамар Р. Фінанси і підприємництво / Пер, з англ. Вишинський Б.*
4. *Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. / О.М. Кондратюк, О.В. Школа. // Держава та регіони. - 2010. - №6. - С. 253-255.*
5. *http://bestmoney.su/post_1268486528.html*
6. *http://arhiv-statey.pp.ua/index.php?newsid=25584*

УДК 336

КУРІННА С.А., *магістрант,*
КИРИЛЮК Є.М*., к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологійта дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ САНАЦІЇ В УКРАЇНІ

Упродовж останніх років, незважаючи на позитивні процеси, що відбуваються в економіці України, постійно зростає кількість збиткових підприємств. Тому дослідження функціонування механізму відновлення платоспроможності підприємств, пошук шляхів його вдосконалення є важливим і актуальним для України. Без системного підходу, без комплексного оздоровлення фінансової ситуації, яка має узгоджуватись з особливостями діяльності підприємства, заходи з фінансового оздоровлення не будуть довгостроковими.

Важлива роль санації в регулюванні економіки сприяла інтенсифікації досліджень його правової бази, серед яких слід зазначити роботи вітчизняних вчених В. Дуня, Б. Полякова, В. Радзивілюк, М. Тітова, М. Телюкіної та ін. Окремі теоретичні аспекти процедури санації та практики її застосування в Україні розглянуті в роботах І. Благуна, О. Ващенка, Ю. Кизима, К. Мараховської, О. Терещенка та ін. Вивчення опублікованих наукових праць дозволило встановити коло найбільш актуальних проблем, які потребують наукового вирішення: питання, пов'язані з державною фінансовою підтримкою санаційних заходів, застосуванням процедур досудової санації, окремі правові аспекти регулювання процедур санації та дії арбітражних керуючих.

Найбільш поширеними інструментами антикризового управління в більшості країн світу є використання процедури санації та реструктуризації підприємств. Головним критерієм прийняття рішень щодо проведення санації є санаційна спроможність підприємства. Використання того чи іншого методу державної підтримки санації підприємств залежить від конкретних характеристик підприємства, його народногосподарського та регіонального значення. Однак у цілому прийнято вважати, що економічно найраціональнішими є: надання державних гарантій та різні форми підтримки фіскального характеру, зокрема, спрямовані на стимулювання лізингу та активізацію участі в санації найбільших кредиторів підприємств, що перебувають у кризовому стані, а також державна допомога у вигляді сприятливої амортизаційної політики. Загалом, при прийнятті рішень щодо надання прямої фінансової підтримки санації підприємств держава повинна керуватися, насамперед, народногосподарською доцільністю.

Засади у сфері правового регулювання банкрутства були закладені законами України та постановами Кабінету Міністрів [1-3]. 30. 06. 1999 року була прийнята нова редакція Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом ", у відповідності до якої процедуру банкрутства було кардинально змінено. Багато положень реформованого закону наближені до тих, які діють в країнах з розвинутою ринковою економікою. В ньому закладено досить механізмів для захисту прав кредиторів. Крім цього, він створює сприятливі можливості для санації боржника в ході провадження справи. Важливим є також те, що вирішальне слово щодо санації чи ліквідації боржника залишається за кредиторами. Проте незважаючи на численні позитивні моменти, окремі ланки механізму санації підприємств потребують істотного вдосконалення. Зокрема, слід переглянути порядок ініціювання та прийняття рішення про санацію боржника, змінити підходи до розробки плану фінансового оздоровлення, посилити роль санаційного аудиту, відрегулювати механізм застосування мирової угоди, переосмислити функції арбітражного керуючого. Це дозволить узгоджувати інтереси боржника та кредиторів при формуванні джерел для проведення санації, підвищуватиме ефективність плану санації.

Вдосконалення інституту санації повинні стосуватись як законодавчої сфери та діяльності державних органів, що регулюють процедуру відновлення платоспроможності підприємств, так і діяльності фахівців, що здійснюють

антикризове управління підприємством. Зокрема необхідно посилити позицію боржника щодо можливості зупинити процедуру банкрутства, якщо з'являться кошти необхідні для повернення боргів; посилити контроль за діями арбітражних керуючих; визначити пріоритетними позасудові процедури відновлення платоспроможності. За цих умов інститут санації виконуватиме своє головне завдання − забезпечення відновлення платоспроможності підприємств, а не їх ліквідації.

З метою вдосконалення механізму державного регулювання процедури відновлення платоспроможності чи банкрутства в Україні необхідно здійснити комплекс заходів, що передбачають перерозподіл функцій державних органів, відповідальних за регулювання цього питання та позбавлення їх дублювання. Крім того, вважається за доцільне залишити особливі умови застосування процедур банкрутства стосовно окремих груп підприємств (зокрема, гірничих). Такі об'єкти мають велике народногосподарське значення і потребують більшої підтримки з боку держави.

Загалом державна політика регулювання відновлення платоспроможності підприємств має бути направлена на підвищення ефективності застосування процедур банкрутства: виводити зі скрутного становища підприємства, що мають тимчасові фінансові труднощі і стратегічно важливі для держави підприємства та ліквідовувати економічно неефективні суб'єкти господарювання.

Список використаних джерел:

1. *Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» // [Електронний ресурс] – Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12*
2. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку погодження умов і порядку проведення санації державних підприємств до порушення провадження у справі про банкрутство за рахунок небюджетних джерел фінансування» від від 30 січня 2013 р. №38 [Електронний ресурс] – Режим доступу: www. rada. gov. ua.*
3. *Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 №14. «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75462&cat_id=38738*

УДК 65.012.32

***ЛЕВКІВСЬКА О.В.**, магістрант*
***ШЕВЧЕНКО О.О.**, к.т.н., доцент*
Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Покращення управління конкурентоспроможністю підприємства, створення ефективної структури управління, іміджу підприємства – це основні завдання, які стоять перед керівництвом кожного підприємства, що прагне

досягти високих результатів. Проте, жодне з цих завдань не може бути вирішене без людського втручання, адже не один агрегат не буде працювати без контролю людини, навіть при повній автоматизації діяльності підприємства. Люди впливають, здійснюють, коригують, керують будь-яким процесом на підприємстві. Саме люди – персонал – запорука ефективної діяльності будь-якого підприємства.

На сьогоднішній день існує необхідність радикальної зміни концепції управління, направленої на окремі процеси в організації, де доцільно використовувати технологічні процедури, орієнтовані на людину з її системою цінностей, поглядів, переконань, традицій.

Такою сучасною концепцією стає організаційна культура, яка завдяки своїй феноменальності є ідеологією управління, яка охоплює всі сфери життєдіяльності підприємства. Проте, в даний час існують проблеми з розумінням важливості ролі організаційної культури в забезпеченні успішної діяльності підприємств та організацій, а також об'єктивною необхідністю формування організаційної культури на підприємствах та відсутністю технології, яка дасть змогу це практично здійснити.

Особливої актуальності поняття феномену організаційної культури набуло у зв'язку з переходом до ринкової економіки. Організаційна культура отримала статус одного з ефективних інструментів управління організацією. Кожна організація - це співтовариство, яке має свою специфічну унікальну організаційну культуру, свої звичаї і традиції. Організаційна культура - це сформована впродовж усієї історії підприємства (організації) сукупність прийомів і правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища і формування внутрішніх відносин між групами тих, що працюють [2].

Сьогодні організаційна культура є могутнім управлінським ресурсом і чим вищій потенціал керівництва, тим вагоміший цей ресурс. Організаційна культура створює соціальний фундамент, який здатний нести на собі всю систему діяльності і взаємодії, протистояти і приймати зовнішні і внутрішні зміни, створювати сприятливі умови для розвитку маркетингової діяльності підприємства (організації).

Пріоритетними в культурі підприємств є організаційні цінності - це предмети, явища і процеси, направлені на задоволення потреб членів організації, які визнаються більшістю її членів. Якщо вони будуть задоволені, то це проявиться і у взаємодії організації з мікромаркетинговим середовищем. Ці цінності є ядром, яке визначає корпоративну культуру в цілому. Завдяки своїй ціннісній основі кожен співробітник усередині організації в межах загальної системи цінностей займає відповідну індивідуальну позицію. Ціннісні позиції змінюються в процесі міжособистої взаємодії і обміну цінностями [3]. Цінності визначають стилі поведінки, спілкування з колегами і клієнтами, рівень мотивованості, активність тощо.

Вирішальну роль у керованості компанії, її іміджу та успішності на ринку відіграють корпоративні цінності. Управління системою цінностей без належного опрацьовування приводить до наслідків, здатних знизити ефективність роботи навіть найуспішніших компаній.

В основі корпоративної культури лежать загальноприйняті етичні вимоги до спілкування, нерозривно пов'язані з визнанням неповторності, цінності кожної особи: ввічливість, тактовність, скромність, точність, терпимість. Від рівня корпоративної культури в цілому залежить імідж організації, який має для неї велике значення. Позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність організації, привертає споживачів і партнерів, прискорює продажі і збільшує їх об'єм, полегшує доступ до фінансових, інформаційних, людських, матеріальних та інших ресурсів. Організаційна культура може бути чинником мотивації працівників, впливати на організаційні процеси, темпи розвитку організації, тобто створювати певні переваги над конкурентами.

Однією із переваг над конкурентами, що забезпечує висока організаційна культура, є узгодженість та послідовність дій персоналу організації, його залучення та зацікавленість у діяльності підприємства. Спільні для працівників організаційні цінності, переконання та звичаї посилюють внутрішню координацію, зацікавленість у спільній діяльності та сприяють самоусвідомленню себе як частини загального результату, власної необхідності. Розвиток почуття причетності та відповідальності, а відтак – відданості організації, дотриманню відповідних правил сприяє підвищенню продуктивності праці.

Вивчення організаційної культури дає змогу зрозуміти цінності людського капіталу, де в центр уваги ставиться особистість, її потреби та очікування, визнання необхідності активнішого залучення працівників, довіри до них. Висока організаційна культура може бути ефективнішою, ніж будь-який формальний структурний контроль, адже, чим сильніша організаційна культура організації, тим менше керівництву необхідно приділяти уваги розвитку формальних правил поведінки, а також більша імовірність ефективної діяльності працівників. Організаційна культура закладається у підсвідомості працівників та визначає стиль їх поведінки.

Усвідомлення організаційної культури дозволяє краще зрозуміти організацію, її функціонування, призначення на ринку. Ідея місії, спільне сприйняття цілей може скоординувати та прискорити діяльність у напрямі досягнення спільної мети, дає змогу діяти ефективніше та результативніше, враховуючи існуючі тенденції, загрози та можливості, а також побудувати позитивний імідж організації;

Також окрім організаційних цінностей, переконань, звичаїв працівників не менш важливу роль для підвищення конкурентоспроможності відіграють матеріальні цінності: інтер’єр організації, фірмовий одяг працівників та інші. Всі вони складають певне враження на оточуючих, створюють імідж організації та можуть виступати суттєвим чинником у боротьбі з конкурентами.

Таким чином, вплив організаційної культури на підприємство є важливим чинником у підвищенні конкурентоспроможності сучасного підприємства. Вона сприяє розвитку підприємства в цілому, управлінню його потенціалом і забезпечує конкурентоспроможність на ринку.

Звичайно, організаційна культура — не єдиний елемент, для підвищення ефективності діяльності підприємства. Можливі випадки, коли підприємство

володіє високою організаційною культурою, але все одно зазнає поразок на ринку, або ж підприємство з низькою організаційною культурою демонструє досить високу ефективність. Проте в досягненні високого рівня конкурентоспроможності та довгострокової ефективності підприємства визначальним чинником є тільки сильна організаційна культура.

Отже, успішне функціонування будь-якої організації (підприємства) й виживання її в конкурентній боротьбі залежать не тільки від стратегій розвитку діяльності, ефективної системи управління, висококваліфікованих працівників, а й від його сформованої організаційної культури, що займає ключове місце в системі управління сучасними підприємствами.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 03.02.2013 // Відомості Верховної Ради № 436-15 - http://zakon4.rada.gov.ua.

2. Монастирський Г.Л. — К.: Знання, 2008. М77 Теорія організації: Навч. посіб. — 319с.

3. Дробіленко О.О. Організаційна культура підприємств і організацій: наук. стаття. - http://intkonf.org.

4. Кошельник В. М. Сутність та значення організаційної культури у системі управління підприємством в умовах транзитивної економіки / Менеджмент. – Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua.

5. Кригульська Т.В. Деякі аспекти проблеми структуризації організаційної культури підприємства / Т.В.Кригульська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №3. – С.76-80.

6. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т.І.Калініченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С.62-67.

7. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг . ред. д.е.н ., проф. О.Є. Кузьміна. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.

УДК 338.1

***ЛИТВИНЕНКО О.О.**, магістрант ,*
***ДЕНИСЕНКО М.П.**, д.е.н., професор,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ЗАСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з головних чинників структурної перебудови та прискорення економічного зростання є активізація інноваційної діяльності підприємств та її перехід на інноваційну модель національної економіки . В Україні здійсненню ефективної інноваційної діяльності перешкоджають наступні фактори: недостатня фінансова допомога, нестача власних коштів, великі витрати на нововведення, високий економічний ризик, тривалий термін окупності інновації та нововведень, недосконаліть законодавчої бази, відсутність попиту на продукцію, відсутність кваліфікованого персоналу та нестача інформації про ринки збуту. Подолання вищеперерахованих проблем є головним завданням економіки України.

Вивченням проблем інноваційної діяльності підприємств займались вітчизняні та зарубіжні вчені. Теоретичні і практичні аспекти інноваційної діяльності підприємств дослідили в своїх працях учені Б.Санто, Й.Шумпетер, А.Гальчинський, Н.Гончарова, Л.Федулова. Проте залишається достатньо проблемних питань щодо розробки заходів активізації інноваційної діяльності на підприємствах.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та обумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1].

Об'єктами інноваційної діяльності є інноваційні програми і проекти, нові знання й інтелектуальні продукти, виробниче устаткування і процеси , інфраструктура виробництва і підприємництва, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного або іншого характеру, які суттєво покращують структуру і якість виробництва, соціальної сфери, сировинних ресурсів, способів їх видобутку та переробки, механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [2].

Активізувати інноваційну діяльність підприємств можна на основі ефективного механізму управління ними. Організаційний механізм – це сукупність різноманітних за своєю природою конкретних організаційних елементів, управління якими здійснює особливий керуючий орган, який забезпечує взаємодію і координацію підсистем підприємства, економічність та оперативність механізму, організує ефективну діяльність підприємства в умовах змінних потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища. Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю підприємства забезпечує активізацію інноваційної діяльності на підприємствах. Об'єктом організаційно-економічного механізму активізації інноваційної діяльності підприємства є інновації (продуктові, технологічні, маркетингові, організаційні). Основними суб'єктами інноваційної діяльності є організації , науково-дослідні установи, підприємства, на яких упроваджуються інновації [3].

Методи активізації інноваційної діяльності можна визначити як сукупність методів цілеспрямованого впливу на об'єкт керування – інновації, інноваційний процес, які забезпечать на підприємстві пожвавлення розвитку новітніх технологій, оновлення виробництва та продукції, зростання прибутковості та інвестиційної привабливості.

Методи активізації інноваційної діяльності класифікують за наступними ознаками:

1) за організаційно-економічним змістом : оподаткування,державне регулювання, фінансування та кредитування, страхування, ціноутворення;
2) за суб'єктами впливу: методи активізації, які здійснюють державні органи влади, методи активізації, які здійснюють громадські установи та організації, методи активізації, які здійснюють науково-дослідні установи;
3) за характером здійснення:примусові та заохочувальні [4].
4) за рівнем засвоєння та віддачі від інновацій: ефективні та неефективні.

В умовах нестачі коштів в державному бюджеті України потрібно вжити заходи, з метою підтримки інноваційної активності підприємств, а саме:

1) запровадити ефективнішу антимонопольну політику;
2) провадити пільгову політику оподаткування підприємств, які займаються інноваційною діяльністю;
3) підтримувати пільгове кредитування інноваційно-активних підприємств;
4) створювати умови для розвитку малого інноваційного бізнесу;
5) створювати сучасні організаційні форми інноваційної діяльності, наприклад, технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси.

В Україні потрібно сформувати законодавчу та нормативно-правову базу, що встановлює правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Наприклад, оподаткування як метод активізації інноваційної діяльності в Україні почав використовуватись з 2000-2004 років, коли були запроваджені пільги для технопарків. Зокрема, пільги полягали в наступному: технопарки були звільнені від податку на прибуток, ввізного мита, ПДВ з імпорту товарів та ПДВ з продажу товарів в Україні [5].

До методів активізації, які здійснюються державними органами влади відносять ліцензування, пільгове оподаткування, заборони та дозволи, антимонопольне регулювання, держзамовлення. Серед методів, які здійснюють науково-дослідницькі установи, можна виділити такі як вдосконалення виробничих і технологічних процесів під керівництвом менеджерів підприємства, безкоштовна передача інновацій у промислове виробництво.

До примусових методів активізації інноваційної діяльності включають цінове регулювання, продаж прав на промислові зразки, штрафні санкції. До заохочувальних методів відносяться програмування, держзамовлення , субсидування цін товарів, які виготовлені з використанням інновацій, податкові пільги, податкове кредитування. [6].

Ефективними є методи, які мають позитивний результат від їхнього впровадження, а неефективними - результат яких є негативними або рівний нулю.

Отже, можна зробити висновки, що в Україні недостатньо уваги приділяється засобам активізації інноваційної діяльності підприємств. Засоби активізації інноваційної діяльності підприємства класифікуються за наступними ознаками: суб'єкти впливу, характер здійснення, рівень засвоєння та віддачі від інновацій, рівень управління інноваційною діяльністю та організаційно-економічний зміст. За цими ознаками виділяють види методів, які доповнюють один одного. Основними методами активізації інноваційної діяльності підприємств є державне регулювання, оподаткування, фінансування, ціноутворення, страхування і кредитування. Поширення інновацій на підприємствах залежить від їх використання, що буде сприяти інноваційному розвитку підприємств України .

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII. – Чинний з 21.11.1991 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.
2. В очікуванні мани небесної // Урядовий кур'єр.– 2010. – 22 червня. – № 112. – С. 16.

3. Єжакова Н. В. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності підприємств (за матеріалами підприємств харчової промисловості Автономної Республіки Крим): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. В.Єжакова. – Київ, 2009. – 22 с.
4. Державне підприємство «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.novations.in.ua.
5. Державна інноваційна фінансово-кредитна установа // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.difku.gov.ua/
6. Економічна енциклопедія. – Т. 2. / Редкол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: «Академія». – 2002. – 848 с.

УДК 338.3:339.137.2

МИСЕНКО М.Ю*., магістрант,*
СВІЩОВ М.В.*, к.е.н. професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ВИБІР МЕТОДУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

На сучасному етапі економічного розвитку України проблема підвищення конкурентоспроможності виробництва набуває все більшої актуальності. Адже за умов розвитку зовнішньої торгівлі підсилення процесів інтеграції країни в міжнародні організації загострюється конкурентна боротьба як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Для виживання в такій конкурентній боротьбі та досягнення домінуючих позицій лідера в галузі необхідно вибрати оптимальний метод оцінки конкурентоспроможності виробництва на ринку, постійно досліджувати і аналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище, вдосконалити процес управління конкурентоспроможністю підприємства. Отже, бути гнучким і швидко реагувати на всі зміни.

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу і оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені Д. Рікардо, М.Портер, К.Р. Маконнел, С.Л. Брю, Ф. Котлер, Б. Олін, Фрідріх А. фон Хайек, Є. Хекпіер, Г. Азаров, А. Градов, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов та ін.

Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці З.Борисенко, І. Должанський. Т. Загорна, С. Кваша, Н. Краснокутська, О. Лука,

І. Смолін, В. Сокольський та ін.

Високий рівень конкурентоспроможності є чинником успіху будь-якого підприємства, яке функціонує в умовах конкуренції. За значної кількості учасників ринку підприємство повинно безперервно слідкувати за параметрами вподобань споживачів, а також успіхами найвагоміших конкурентів задля приведення у відповідність показників власної діяльності.

Оцінка конкурентоспроможності виробництва – визначення її рівня, що дає відносну характеристику здатності виробництва задовольняти вимоги конкретного ринку в даний період, порівняно з продукцією конкурентів.

Оцінка конкурентоспроможності виробництва необхідна для обґрунтування прийнятих рішень при [4]: комплексному вивченні ринку; оцінці перспектив продажу конкретних вітчизняних товарів для внутрішнього і

зовнішнього ринків; оцінці перспектив закупівлі конкретних імпортних і вітчизняних зразків товарів; встановленні і коригуванні цін нових товарів вітчизняного виробництва, експортних і імпортних товарів; коригуванні цін при надходженні нової партії відомого товару; контролі якості експортних товарів; знятті товарів з експорту або їх модернізації; припиненні закупівлі імпортних товарів; підготовці інформації для реклами нових товарів вітчизняного виробництва, імпортних товарів, товарів для експорту; оптимізації торгового асортименту; формуванні товаровиробниками політики в області якості і конкурентоспроможності; позиціонуванні продукції; прийнятті управлінських рішень щодо доцільності витрат на розробку, проектування і серій.

За великої кількості факторів конкурентоспроможності виробництва на ринку, пріоритетну роль відіграють наступні [2]:

1) корисність для потенційного покупця (споживча вартість або здатність задовольнити вимоги, що пред'являються до даного типа і виду товару з боку споживача);

2) ціна виробу (при рівній корисності покупець віддасть перевагу дешевшому товару, але може придбати і дорожчий товар, якщо він виявиться для нього кориснішим; виняток - престижні або статусні товари, придбання яких необхідне для підтримки певного соціального статусу покупця);

3) інноваційність продукції (введення важливої для покупця новизни у товар, що робить його оригінальним (ексклюзивним)).

Оцінка конкурентоспроможності виробництва західними науковцями здійснюється з урахуванням таких критеріїв [3]:

1) ступінь новизни виробу; якість його виготовлення; наявність матеріальної бази для поширення інформації про товар, можливість стимулювання збуту, включаючи рекламу; можливості пристосування товару до вимог конкретного ринку; фінансові умови; динамізм збуту і здатність швидко реагувати на успіхи ринку - підхід експертів Паризької торгово-промислової палати;

2) цінові показники (товар вважається конкурентоспроможним, якщо його ціна, дизайн і якість не поступаються аналогам, представленим на ринку); порівняльна вартість (порівняльна вартість одиниці праці в обробній промисловості порівнюваних країн, підрахована в одній валюті); порівняльна прибутковість (чим вищі прибутки мас компанія від своїх експортних операцій, тим вищим є рівень конкурентоспроможності її продукції, тобто показником є норма прибутку компанії) - підхід англійських економістів.

Конкурентоспроможність у загальному вигляді визначається співвідношенням корисного ефекту до сумарних затрат, які включають витрати, що пов’язані з придбанням та експлуатацією товару.

Необхідно зауважити, що нині у вітчизняній практиці відсутня загальноприйнята методика визначення та оцінки конкурентоспроможності виробництва. Усі існуючі методи оцінки можна класифікувати за такими ознаками:

1) за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства;

2) за формою вираження результату оцінки.

За формою вираження результату оцінки виділяються наступні методи оцінки: матричні, графічні та індексні.

Серед матричних найбільш поширеними є: матриця „Бостонської консалтингової групи" (БКГ); матриця І. Ансоффа; матриця McKinsey; матриця Shell; матриця конкурентних стратегій М. Портера.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. У матриці БКГ, одній із найвідоміших і найпростіших, розробленій в 60-х роках XX ст. Бостонською консалтинговою групою, розглядаються лише два чинники, дві змінні: відносна частка ринку і темп росту ринку. Дана матриця має чимало переваг, але є і певні недоліки. Серед переваг можна виділити: простота, доступність, наочність, використання об'єктивних критеріїв привабливості та конкурентоспроможності, зменшення рівня суб'єктивізму. До недоліків належать: надмірна спрощеність, труднощі з оцінкою і визначенням масштабів ринку, ринкової частки підприємства і темпів зростання ринку.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої „Радіальної діаграми конкурентоспроможності" або „Багатокутника" конкурентоспроможності". Побудова багатокутників здійснювалася наступним чином: коло ділять радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнювала кількості обраних критеріїв; шкали на радіальних прямих градуюють так, щоб всі значення критеріїв знаходилися всередині оціночного кола; значення критеріїв збільшувалися по мірі віддалення від центра кола; на кожній вісі з використанням відповідного масштабу вимірювання позначаються точки, що відповідають значенням критеріїв; по точках відповідно для кожного з підприємств необхідно провести ламану лінію, яка і сформувала багатокутник. З рисунку буде видно, як відрізняються підприємства одне від одного по окремих критеріях.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності виробництва є його простота та високий ступінь наочності. Усі фактори конкурентоспроможності, на основі яких створюється інформаційне поле, повинні мати рівносильний вплив на конкурентоспроможність і один на одного.

Загальним недоліком матричних і графічних методів є те, що вони не забезпечують необхідного системного погляду на конкурентоспроможність, не враховують різну вагу факторів конкурентоспроможності.

Більш комплексними при оцінці конкурентоспроможності підприємств є індексні методи, серед яких:

− метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства;

− метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;

− метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;

− інтегральний метод;

− метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу)

Інтегральний метод ґрунтується на використанні під час оцінки конкурентоспроможності підприємства інтегрального показника, який включає в себе два елементи: критерій, що відображає ступінь задоволення потреб споживача (характеризує відносну конкурентоспроможність товару) та критерій ефективності виробництва (в його якості, як правило, використовується рентабельність активів, рентабельність власного капіталу або середня за певний період норма рентабельності).

Якщо інтегральний показник дорівнює 1, рівень конкурентоспроможності аналізованого підприємства відповідає рівню конкурентоспроможності підприємства-конкурента; якщо ж інтегральний показник менший 1, то досліджуваний виробник менш конкурентоспроможний, ніж конкурент; а якщо інтегральний показник більший 1, то досліджуваний виробник має вищий рівень конкурентоспроможності, ніж конкурент.

У сучасних ринкових умовах господарювання для підвищення конкурентоспроможності виробництва необхідним є:

- переорієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України та створення належних умов для збереження та використання вітчизняного науково-технічного потенціалу;
- формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств;
- створення відповідного бізнес-середовища й реалізація корпоративної стратегії національних підприємств, яка передбачає оновлення старої та впровадження нової матеріально-технічної бази та прогресивних технологій виробництва;
- сприяння залученню додаткових інвестицій, в тому числі іноземних, для модернізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції, забезпечивши при цьому відповідність форм інвестицій обсягам фінансування;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- впровадження інформаційної інфраструктури для формування і реалізації промислової політики, системи стандартизації та якісних показників продукції, що забезпечить її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринку;
- запровадження новітньої технології виробництва та удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов, використання досягнень науки і техніки в процесі проектування виробів;
- забезпечення значного підвищення кваліфікації ланки управління та рівня маркетингових досліджень, відповідного рівня кваліфікації науково-технічного та виробничого персоналу та його соціальний захист;
- узагальнення й використання передового вітчизняного та зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції.

Конкуренція є насамперед змагальною взаємодією суб'єктів господарювання, яка супроводжується процвітанням одних і занепадом або банкрутством інших. Економічні суб'єкти входять у єдиний простір ринкової взаємодії зі своїми приватними інтересами і «виходять» з нього з цілком нерівноцінними й часто неочікуваними результатами (доходами або збитками). Непередбачуваність цих результатів породжується не тільки анархічною реалізацією суспільного виробництва, а й нерівною здібністю різних індивідів і організацій ефективно використовувати систему співробітництва для реалізації своїх цілей.

Список використаних джерел:

1. *Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник [Текст] / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко., А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.*
2. *Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2008. – 268с.*
3. *Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: Навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2009. – 304с.*
4. *Лифиц И. М. Основы стандартизации, метрологии, сертификации: Учебник. — М.: Юрайт, 2009. — 285 с.*
5. *Кухарук А. Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств [Електронний ресурс]/ А. Д. Кухарук // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/ PSPE/2011_1/Kuharuk_111.htm*

УДК 657.371:658.784

***МИСЬКОВА Д.В.**, магістрант*
***ХАУСТОВА Є.Б.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет технологій та дизайну

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ТА ОБЛІК ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

Еволюція розвитку суспільства, глобалізації світової економіки та як наслідок – виникнення нових економічних умов господарювання визначають потребу в достовірній обліково-звітній інформації про фактичний стан підприємства. Водночас достовірна обліково-звітна інформація слугує надійним підґрунтям для прийняття адекватних управлінських рішень її користувачами. Саме тому проведення інвентаризації на підприємстві є підтвердженням достовірності обліково-звітної інформації [3].

Найбільший внесок у розвиток теорії інвентаризації у різні часи займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, зокрема В.Д. Андрєєв, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Данькін, В.П. Завгородній, М.І. Камлик, М.І. Карауш, Л.М. Крамаровський, Н.В. Кужельний, М.А. Леонтьєв, Ю.Я Литвин, П.П. Німчинов, А.П. Рудановський, Я.В. Соколов, В.К. Радостовець, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, В.В. Чудостовець, Н.В.Чебанова, Л.Н. Котенко, О.А. Дослідження цих авторів охоплюють окремі питання теорії і практики інвентаризації.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», для забезпечення достовірності даних бухгалтерського

обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка [1].

Перед початком інвентаризації виробничих запасів комісія повинна ознайомити матеріально-відповідальну особу з наказом керівника про інвентаризацію. Потім з особи потрібно взяти розписку, яка може складається у довільній формі.

Далі члени інвентаризаційної комісії послідовно за порядком ретельно переважують, підраховують, обмінюють ТМЦ та занотовують відомості в Інвентаризаційних описах.

Для документування результатів інвентаризації ТМЦ підприємство на власний вибір може використовувати:

— або Інвентаризаційний опис товарно-матеріальних цінностей (типова форма № М-21, затверджена наказом Мінстату України від 21.06.96 р.№ 193).

— або Інвентаризаційний опис товарно-матеріальних цінностей (форма № інв-3, затверджена постановою Держкомстату СРСР від 25.12.89 р. № 241) [4, 5].

Завершення інвентаризації може супроводжуватися такими наслідками**:**

— фактична наявність цінностей відповідає даним бухгалтерського обліку;

— фактична наявність цінностей є меншою, ніж за даними бухгалтерського обліку;

— фактична наявність цінностей є більшою, ніж за даними бухгалтерського обліку.

Якщо фактична наявність виробничих запасів повністю відповідає даним обліку, то це може свідчити про наявність достатньо відлагодженої системи внутрішнього контролю за збереженням цінностей, про добру організацію бухгалтерського обліку та про сумлінність матеріально-відповідальних осіб.

Найчастіше надлишки виробничих запасів виникають із двох причин [4, 5, 6]:

1) запаси не оприбутковуються під час їх надходження на підприємство. Тому виявлені надлишки обліковуються у загальному порядку, як і решту запасів, після відновлення документів щодо їх надходження на фірму:

Дебет	Кредит
20 «Виробничі запаси», 22 «МШП»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»
20 «Виробничі запаси», 22 «МШП»	719 «Інші доходи операційної діяльності»

Якщо встановлено надлишки у зв'язку з оприбуткуванням запасів за минулий період, то вони оприбутковуються такими записами:

Дебет	Кредит
20 «Виробничі запаси», 22 «МШП»	441 «Прибуток нерозподілений»

2) в обліку списано запасів більше, ніж фактично використано. В такому випадку складається бухгалтерська довідка та складаються такі проводки, що передбачають сторнування рахунків:

Дебет	Кредит
20 «Виробничі запаси», 22 «МШП»	23 «Виробництво»
	91 «Загальновиробничі витрати»
	92 «Адміністративні витрати»
	93 «Витрати на збут»
	94 «Інші витрати операційної діяльності»

Всі вищенаведені бухгалтерські проводки проводяться за ціною можливого використання або за чистою вартістю реалізації.

Якщо фактична наявність товарно-матеріальних цінностей (далі - ТМЦ) є нижчою, ніж за даними бухгалтерського обліку, комісія визнає їх нестачу. Нестачі в межах норм природних втрат списуються на витрати періоду. У інших випадках комісія повинна здійснити заходи для виявлення винних осіб та відшкодування недостач за їх рахунок.

Для обліку нестачі виробничих запасів використовують таку кореспонденцію рахунків:

Дебет	Кредит
947 «Нестачі і витрати від псування цінностей»	20 «Виробничі запаси»
	22 «МШП»

Залік надлишків і нестач проводять у тотожній кількості за умов пересортиці.

Якщо у бухгалтерському обліку вартість нестач перевищує вартість надлишків різницю у вартості відносять відносять до інших витрат операційної діяльності та відображають на субрахунку 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей». Одночасно до встановлення винних осіб за балансом відкривають субрахунок 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей». Якщо винні особи встановлені, перевищення нестачі над надлишками відносять на таку кореспонденцію рахунків:

Дебет	Кредит
375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»	716 «Відшкодування раніше списаних активів»

Якщо вартість надлишків перевищує вартість нестач, то тут висвітлюється інша картина: підприємство опиняється в плюсі, тому й у бухгалтерському обліку визнають доходи, які відображається на субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Відомості про результати проведеної у звітному році інвентаризації відображають у Примітках до річної фінансової звітності (п. 12 Інструкції № 69). Для цього застосовують форму, яку наведено в додатку 3 до Інструкції № 69 [2].

Результати інвентаризації вносятьсяться до обліку у місяці її завершення на підставі акту інвентаризації, підписаного усіма членами інвентаризаційної комісії.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

2. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, яка затверджена наказом Мінфіну України № 69 від 11.08.1994р.

3. Безверхий К. Інвентаризація як об'єкт обліку і контролю обліково-звітної інформації: організаційно-методичний аспект//Бухгалтерський облік і аудит. - №1, 2013р., с. 3-18

4. Кропивницький В. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей//Все про бухгалтерський облік, № 36, 2012р., с.37-40

5. Валентинова Т. Надлишки та нестачі ТМЦ: облік інвентаризаційних різниць// Все про бухгалтерський облік, № 36, 2012р., с.41-43

6. Вастльєв Г. Як в обліку відобразити пересортицю ТМЦ//Все про бухгалтерський облік, № 36, 2012р., с.43-45

УДК 658.589

МУДРАК І.В., *магістрант,*
ГРЕЧАН А.П.*, д.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні умови господарювання в Україні характеризуються нестачею обігових коштів у більшості вітчизняних підприємств, низькою рентабельністю діяльності, відсутністю платоспроможного попиту з боку потенційних споживачів, неспроможністю фінансової системи країни забезпечити розвиток товаровиробників тощо.

За таких умов вітчизняні підприємства змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання та наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах все більш гострішої конкурентної боротьби. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати умовою сталого розвитку підприємства в сучасних умовах, що вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом [1, 224].

Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для кожного підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої

конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

Інноваційний потенціал підприємства залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу. Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства і на цій основі зробити висновок про рівень інноваційної активності підприємства [3, 669].

Слід відзначити, що в ході проведення діагностики інноваційного потенціалу підприємства виникає ряд проблем. Основна проблема пов’язана з недостатністю необхідної аналітичної інформації. Існування цієї проблеми викликано відсутністю діючого механізму статистичного обліку інноваційної діяльності підприємств різних галузей. Так на сьогодні тільки для промислових підприємств передбачається звіт з форм: №1-інновація “Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства” та №2- інновація “Інноваційна активність підприємств”. Але цього недостатньо для ретельного аналізу. Для торгових підприємств зовсім не передбачається ніякої статистичної звітності з інноваційної діяльності, що ускладнює проведення аналітичного обстеження цього напрямку діяльності торгових підприємств. Слід відмітити, що на більшості досліджуваних підприємств в управлінському і фінансовому обліку не виділяються дані з інноваційної діяльності, що також ускладнює діагностику інноваційного потенціалу.

Друга проблема пов’язана безпосередньо з оцінкою інноваційного потенціалу. Слід зазначити, що подібний процес досить складний і трудомісткий. Складність розглянутої проблеми полягає в тому, що оцінку окремих елементів інноваційного потенціалу неможливо здійснити кількісно і в цьому випадку застосовується метод експертних оцінок, який базується на суб'єктивних думках експертів і не супроводжується традиційними розрахунками.

Оцінку інноваційного потенціалу підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

- аналіз структури інноваційного потенціалу;
- виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- оцінка рівня інноваційної активності підприємства [5, 67].

Інноваційний потенціал у світовій практиці управління оцінюється показником “ТАТ”, під яким розуміють час з моменту усвідомлення потреби або попиту на новий продукт до моменту його відвантаження на ринки у значних кількостях. Однак в сучасних умовах з метою розробки ефективного механізму управління інноваційним потенціалом доцільно використовувати систему показників, які більш детально і всебічно характеризують стан і рівень використання інноваційного потенціалу підприємства. Тому його варто розглядати з погляду комплексного й системного підходів. З позицій системного підходу інноваційний потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства й у свою чергу являє собою цілісну динамічну соціально-економічну систему. З позицій комплексного підходу інноваційний потенціал являє собою комплексну структуру, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації.

Перший етап оцінки інноваційного потенціалу - аналіз структури інноваційного потенціалу припускає вивчення стану кожного його елемента на основі методу експертних оцінок.

Бальна оцінка використання підприємством потенціалу кожного з елементів інноваційного потенціалу здійснювалася з використанням розробленої шкали:

0 балів – зовсім не використовується потенціал елементу;

1 бал – низький рівень використання потенціалу елементу;

2 бали – середній рівень використання потенціалу елементу;

3 бали - високий рівень використання потенціалу елементу.

За результатами оцінки складових елементів інноваційного потенціалу визначають інноваційні можливості підприємства . Слід відмітити, що чим вище рівень використання складових елементів інноваційного потенціалу, тим більше у підприємства конкурентних переваг для здійснення ефективної інноваційної діяльності.

Заключний етап оцінки інноваційного потенціалу передбачує визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника - коефіцієнту інноваційної активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною методикою:

$Р_{ін.акт.} = \sum (Рі * Wi)$, де

$Р_{ін.акт.}$ – рівень інноваційної активності підприємства;

Рі – експертна оцінка використання і-того елементу інноваційного потенціалу, бали;

Wi – коефіцієнт вагомості і-того елементу інноваційного потенціалу.

Оцінку рівня інноваційної активності підприємства доцільно здійснювати за наступною шкалою: від 0 до 4,0 – низький рівень, від 4,1 – до 8,0 – середній рівень, від 8,1до 11,55– високий рівень

Результати оцінки стану елементів інноваційного потенціалу повинні лягти в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення інноваційної активності підприємства.

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій.

Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби. При цьому саме інноваційний потенціал є передумовою успішної реалізації інноваційної складової.

Саме тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу. До того ж, успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже власне його існування.

Список використаних джерел:

1 .Гавва В. Н.. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навч. посіб.] / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. — К. : Центр навчальної літератури, 2010. — 224 с.

2. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. 2010. — № 12. — С. 12—17.

3. Зеткин А.С., Кортов С.В. Методологический подход к оценке инновационного потенциала проекта//Инновации-2009.№6(43)–С42-44.

4. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации . - 2009. - № 6 (63). – С. 67 -72.

5. Управление организацией : Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой , Н.А. Саломатина.–2-еизд,-М:ИНФРА-М,2010. - 669 с.

УДК 658.155

***ОДНОЛЄТОК Т.С.**, магістрант*
***БРОДЮК І. В.**, старший викладач*
Київський національний університет технологій та дизайну

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Рентабельність виступає одним з найважливіших показників, що відображають результати роботи підприємства та більш повно, ніж прибуток, характеризує його кінцеві результати.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості підприємства [2]. З іншого боку, рентабельність – якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання існуючих ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг) [3].

Види рентабельності представлено на рис. 1.

Показники рентабельності виконують ряд функцій, з яких найбільш актуальними є:

- оцінка ефективності використання ресурсів та узагальнена оцінка роботи підприємства в цілому;
- відображення приросту вартості всього капіталу;

- стимулювання працівників до ефективної праці;
- регулювання темпів розширеного відтворення основних засобів [1].



Рис. 1 Види рентабельності

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, тобто прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), та окупність витрат. Їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Тому їх використовують для оцінки підприємства, в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

При аналізі та оцінці рентабельності необхідно враховувати те, що на її значення впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні.

До зовнішніх можна віднести систему оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство.

До внутрішніх входять цінова політика, обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни), чисельність працівників, фонд оплати праці, а також показники ефективності роботи обладнання та працівників [3].

Для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток. А це можна зробити наступними методами:

- нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;
- кваліфіковано, зі знанням справи здійснювати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями;
- вміти найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Стан рентабельності досліджено на прикладі ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат» - одного з найбільших підприємств України по переробці вторинної сировини та провідним підприємством в галузі целюлозно-паперової промисловості.

До складу комбінату входить три головні виробництва: картонне, паперове та гофрокартонне, які забезпечені високоефективним імпортним обладнанням та мають необхідну кількість кваліфікованих працівників.

Підприємство спеціалізується на виробництві і реалізації: макулатурного картону, картонних коробок та пачок з багатокольоровим друком, паперу санітарно-гігієнічного призначення, гофротарного картону.

Джерела формування майна комбінату відбувається шляхом власного прибутку комбінату, випуском акцій, за рахунок власних коштів та за рахунок кредитних коштів. Доходи від фінансових вкладів займають дуже малу частку.

Частка комбінату у загальному випуску целюлозно-паперової продукції в державі складає понад 40%, у тому числі по пакувальному картону – 84%, по тарному картону – 29%, по туалетному паперу – 82%.

Показники рентабельності ПАТ «Київський КПК» наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники рентабельності ПАТ «Київський КПК»

Показники	2009 рік	2010 рік	Зміна показника
Рентабельність активів, %	5	11	6
Рентабельність власного капіталу, %	11	23	12
Валова рентабельність продажу, %	23	24	1
Операційна рентабельність продажу, %	13	13	0
Чиста рентабельність продажу, %	4	8	4

З таблиці видно, що рентабельність активів збільшилась на 6%, що свідчить про те, що підприємство стало ефективніше використовувати свої активи для отримання прибутку. Що стосується рентабельності власного капіталу то, ми бачимо, що вона зросла на 12%, це говорить про те, що рівень прибутковості власного капіталу вкладеного в дане підприємство збільшився, а це є хорошою тенденцією, що збільшує інвестиційну привабливість підприємства.

Так, в залежності від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості підприємства.

Заходи щодо підвищення прибутковості ПАТ «Київський КПК»:

- підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. Необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху обігових коштів, скороченню усіх видів запасів, досягти максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживачів;
- покращення якості виконуваних робіт, що призведе до підвищення конкурентоспроможності та зацікавленості вибору підприємства замовниками та споживачами;
- скорочення витрат на виробництво шляхом збільшення рівня продуктивності праці та економічного використання сировини та матеріалів;

- збільшення обсягу виробництва виконуваних робіт шляхом більш повного використання виробничих потужностей підприємства;
- скорочення невиробничих витрат та виробничого браку;
- усунення причин появи перевитрачання фінансових ресурсів на комерційні витрати;
- активізація рекламної діяльності тощо.

Застосування запропонованих заходів сприятиме підвищенню прибутковості підприємства. Необхідно, щоб підприємство більше часу приділяло таким сферам як реалізація та збут продукції, так як потреби споживачів становляться дуже індивідуалізованими, а ринки дуже різноманітними за своєю структурою.

Список використаних джерел:

1. *Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. - 2-е вид., перер. і доп. - К.: Центр навчальної літератури, 2011. - 630 с.*
2. *Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., перер. і доп. – К.: - Знання, 2008. – 668 с.*
3. *Филимоненко О.С. Финансы предприятия: Учебн. пособие. – К.: Кондор, 2008. – 280 с.*

УДК 658:338.512

ОНИЩЕНКО Т.Л.,
ПЕТРЕНКО Г.П.*, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Собівартість виготовленої продукції є одним з найважливіших показників ефективності роботи підприємства, який комплексно характеризує використання всіх його ресурсів і відображає всі сторони господарської діяльності підприємства, його досягнення і недоліки. У сучасних умовах розвитку економіки доволі актуальним є питання визначення резервів зниження собівартості виробництва продукції. Одержання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежить від того, як вирішує підприємство це питання.

Висока собівартість продукції примушує керівників шукати причини й резерви зниження витрат, а роль системи управління витратами полягає в створенні і забезпеченні найбільш економічного способу виробництва та реалізації продукції.

Оскільки підприємства працюють в умовах обмеженості ресурсів для виробництва та під постійним тиском конкурентів, можливість забезпечення нижчої собівартості постає особливо гострим питанням для підтримання стійкості функціонування підприємства і, звичайно, для отримання прибутку.

Розрізняють фактори і джерела зниження собівартості. Джерела показують, за рахунок чого можна знизити собівартість, а фактори – які заходи можуть забезпечити це зниження. Джерела зниження собівартості приводяться

в дію під впливом різноманітних факторів, які можна поділити на дві групи.[1] Позавиробничі фактори пов’язані з економічно доцільним розміщенням нових підприємств, з розробкою і освоєнням нових джерел сировини, з розвитком суміжних галузей, із зміною цін на сировину, матеріали, паливо і енергію, ставок і окладів заробітної плати тощо. Внутрішньовиробничі фактори забезпечують найбільш повне і ефективне використання всіх матеріальних і трудових ресурсів, які перебувають в розпорядженні підприємств. Для вирішення великого кола проблем, пов’язаних з ефективною діяльністю підприємства, необхідно визначити фактори, які зумовлюють зниження собівартості продукції, тобто ті рушійні сили і причини, які визначають її рівень та динаміку. До них можна віднести: підвищення технічного рівня виробництва, зокрема, впровадження нової прогресивної техніки і технології, краще використання сировини та матеріалів; поліпшення організації виробництва і праці, зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат внаслідок зростання обсягу виробництва; зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції.

Все різноманіття факторів можна звести до таких джерел резервів: підвищення ефективності використання засобів виробництва, ощадлива витрата коштів на оплату праці, зростання фондовіддачі, оборотних фондів, покращення управління фінансами підприємства, наявність ринку збуту продукції, ріст продуктивності праці та інші. Резерви зниження собівартості продукції є кількісним виміром дії підгруп внутрішньовиробничих факторів. Виявлення цих резервів на підприємстві повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз його роботи: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також всіх складових собівартості.

Розробка плану організаційно-технічних заходів щодо використання внутрішньовиробничих резервів ґрунтується на результатах аналізу їхніх джерел і факторів, що впливають на техніко-економічні показники.

Дослідження резервів зниження собівартості продукції проведено на підприємстві «Київський картонно-паперовий комбінат». Це одне із сучасних підприємств целюлозно-паперової промисловості, для якого важливим є питання економії ресурсів і досягнення високих показників якості продукції. На підприємстві було запропоновано впровадити компактну лінію знебарвлення макулатури для виробництва паперу-основи санітарно-гігієнічних виробів, яка передбачає меншу кількість обладнання і високий рівень очистки та зменшення витрат порівняно зі стандартним процесом. Впровадження процесу очистки макулатури дозволяє зменшити витрати на електроенергію, на сировину, а також витрати на переробку відходів. Використання нової технології дозволило скоротити витрати на сировину (макулатуру і хімікати) на 55,42 грн./1т (14,19%), що зменшило собівартість продукції на 2,21%. Також зменшились витрати на енергоресурси на 14,03 грн./1т (2,65%), які знизили собівартість на 0,5%. Проте собівартість продукції підвищилася за рахунок збільшення витрат на заробітну плату та відрахування на єдиний соціальний внесок на 1,95

грн./1т (3,5%), та інших статей. Загалом собівартість продукції зменшилась на 65,13 грн./1т (3,15%), в основному за рахунок зниження матеріальних витрат, які компенсували перевитрати за іншими статтями. Таким чином, реалізацію нової технології можна вважати ефективною.

Список використаних джерел:

1. *Внутрішньовиробниче планування на промислових підприємствах: навч. посіб. для студ. вузів / М.В. Свіщов, А.П. Гречан, Л.М. Попович та ін; Ред. М.В. Свіщов. - К. : Арістей, 2005. - 528 с.*
2. *Городня Т.А., Пизьо Т.З.. Оптимізація собівартості продукції підприємства // Львівська КА. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. − Вип. 21.1*
3. *Миронова Ю.Ю. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження / Економіка і регіон № 3 (22) – 2009. – ПолтНТУ.*
4. *Постолюк Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень / Н.Постолюк // Підприємництво, господарство і право. - 2008. - №6.*

УДК 658.155

***ОРЛОВА А.А.**, магістрант,*
***ПАСТУШЕНКО Л.М.**, доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові умови господарювання обумовлюють необхідність поглибленого вивчення і удосконалення економічної діяльності усіх галузей національної економіки. Кожне підприємство повинне розробляти та здійснювати заходи, спрямовані на ефективну діяльність підприємства в довгостроковій перспективі та підвищувати конкурентоздатність продукції і послуг.

Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності [5].

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Величина прибутку залежить від виробничої, постачальницької, збутової і фінансової діяльності підприємства. Тому за нових умов господарювання, переходу підприємств промисловості до ринкової економіки одним з найважливіших показників оцінки ефективності їхньої діяльності є прибуток. Прибуток є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості [1].

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає

мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності) [3].

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, його отримання – обов'язкова умова розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та укріплення його конкурентоспроможності на ринку. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази та продукції, усіх форм інвестування [4]. Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку: валовий, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток [5]. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів) [3]. Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках. Передусім розрізняють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу), рентабельність продукції і рентабельність господарської діяльності [5]. Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів [4].

Проаналізувавши дані Державної служби статистики України про стан чистого прибутку та рентабельності підприємств різних галузей економіки за 2010-2011 роки зводимо отримані результати в таблиці 1.

Отже, за 2010-2011 роки можна зробити висновок, що загалом чистий прибуток великих та середніх підприємств в 2010 році склав 13906,1 млн. грн., а в 2011 році цей показник зріс до 67797,9 млн. грн. Щодо рентабельності операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності, то протягом 2010-2011 років загальна рентабельність збільшилась з 4% до 5,9%.

Причиною підвищення рентабельності по галузях економіки країни стало те, що галузі почали ефективно функціонувати, з'явились нові ринки збуту і налагодились зовнішньоекономічні відносини. Проте спостерігається негативна тенденція у галузі охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, де показник рентабельності зменшився на 1,2% з 3,9%(у 2010 р.) до 2,7% (у 2011 р.). Взагалі не рентабельним є діяльність готелів та ресторанів; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям та надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Адже в умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Тому для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток.

Таблиця 1

Чистий прибуток та рентабельність підприємств за видами економічної діяльності за 2010–2011 роки [6]

Галузь економіки	Чистий прибуток (збиток)			Рентабельності		
	Абсолютне значення, млн.грн.		Відносне відхилення, %	Абсолютне значення, %		Відносне відхилення, %
	2010 р.	2011 р.		2010 р.	2011 р.	
Усього	13906,1	67797,9	387,54	4,0	5,9	1,9
у тому числі сільське господарство, мисливство, лісове господарство	17276,0	25383,5	46,93	23,2	23,6	0,4
промисловість	11889,6	32229,9	171,08	3,6	4,7	1,1
будівництво	-3584,8	-2466,7	-31,19	-1,2	0,8	2
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	7482,7	12046,7	60,99	9,8	15,0	5,2
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	-996,6	-1657,4	66,31	12,6	15,4	2,8
оптова торгівля посередництво в оптовій торгівлі	9827,3	14259,9	45,10	10,3	16,1	5,8
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	-1378,0	-555,8	-59,67	5,8	8,9	3,1
діяльність готелів та ресторанів	-633,6	-692,4	9,28	-1,8	-0,1	1,7
діяльність транспорту та зв’язку	4115,1	6500,0	57,95	7,2	7,5	0,3
фінансова діяльність	11244,2	7947,1	-29,32	3,2	6,3	3,1
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-30676,2	-9325,1	-69,60	-4,2	-0,7	3,5
освіта	69,6	107,7	54,74	6,7	8,6	1,9
охорона здоров’я та надання соціальної допомоги	-98,8	-215,0	117,61	3,9	2,7	-1,2
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-3093,7	-3696,2	19,48	-14,8	-13,8	1

Для того, щоб прибуток підприємства зростав, воно повинне:

- нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;
- розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції;
- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси;
- зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями;
- вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту [2].

Список використаних джерел:

1. *Ардашева Т.Л. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. МУП Якшур-Бодьинская типография, 2006. – 209 с.*
2. *Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства. – К.: Либідь, 2003. – 335 с.*
3. *Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.*
4. *Сидун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2006. – 356 с.*
5. *Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. – К.: Каравела, 2005. – 568 с.*
6. *Офіційний сайт Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.*

УДК 331.01

ОСАДЧА В.Ю., *студентка,*
ПАСЄКА А.С.*, к.е.н., доцент,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

За класичним визначенням, управління – це систематичний вплив на об’єкт або його підрозділи з метою забезпечення його життєдіяльності, злагодженої роботи і досягнення кінцевого результату [2]. На рівні сільськогосподарського підприємства управління – вплив апарату на виробничі ресурси згідно з метою.

На наш погляд, управління як процес представляє собою цілеспрямований, систематичний вплив на певний об’єкт з метою його упорядкування і приведення в рух для досягнення певних результатів [3].

Достатньо ємке і повне визначення процесу управління дає О.Д. Гудзинський, на думку якого, останній являє собою цілеспрямовану діяльність суб’єктів власності, влади і функціональної відповідальності, яка з використанням методів управління забезпечує вирішення завдань і досягнення цілей організаційної системи. Механізм реалізації потенціалу системи

управління всебічно характеризує всі його складові. В управлінні переплітаються різні знання, вчення і фактори людської діяльності. Це має принципове значення для застосування системного підходу до питань організації і аналізу управління в ринкових умовах господарювання.

Мистецтво управління полягає у вдалому використанні системи знань за ринкової економіки. Управління трудовими ресурсами представляє собою механізм впорядкування, удосконалення системи формувань робочої сили, забезпечення відтворення і покращання трудового потенціалу, управління розподілом трудових ресурсів, використання персоналу. Останнім часом все більше суть управління трудових ресурсів розглядається з точки зору відношення до людини, як до конкурентної вартості, яку потрібно направляти, стимулювати, розміщувати і розвивати з іншими ресурсами з метою безпосереднього сприйняття досягнення стратегічної мети [4].

Механізм управління трудовими ресурсами є сукупністю різних форм і методів впливу на їх формування, розподіл і використання, які застосовують у своїй практиці різні управлінські структури на різних рівнях. Використання трудових ресурсів у різних країнах з ринковою економікою на сучасному етапі передбачає два види методів управління. Методи, які склалися історично, характеризуються перевагою централізації. Принципи централізованого державного регулювання зайнятості закладені в економічній теорії Кейнса. Нові методи передбачають зміцнення центру на децентралізацію при одночасному збереженні і оптимізації окремих традиційних елементів державного регулювання.

Об’єкти, задачі та суть управління трудовими ресурсами визначають різноманітність організаційних та управлінських функцій, розосереджені в різних управлінських структурах.

Суть управління трудовими ресурсами полягає в створенні необхідних соціально - економічних умов для їх нормального функціонування [5]. Однією з таких умов та важливих факторів, що сприяють ефективному управлінню трудовими ресурсами, є застосування мотиваційної системи.

Слово «мотивація» французького походження. Воно, за словами Прохорович В.О., в буквальному значенні означає спонукальну причину, імпульс, привід до вчинку або дії людини. В контексті цього поняття часто вживається як стимулювання або винагорода. За змістом використання поняття близькі, але неоднозначні. Мотивація трактується як цілеспрямована діяльність по створенню спонукальних мотивів і стимулів для забезпечення певної поведінки людей. Вважається, що мотив являє собою внутрішні, а стимул – зовнішні збуджуючі причини дії людини. Мотивація зайнятих в аграрній сфері можлива за двома напрямками - матеріальна і моральна (духовна), Причому перший є найбільш дієвим [7].

У складній системі соціально – економічних факторів розвитку виробництва, підвищення продуктивності праці важливе місце посідає заробітна плата, як ефективний стимул продуктивності зайнятості. Згідно з економічною теорією існує чотири функції, які повинна виконувати заробітна плата для нормального функціонування всієї економічної системи:

відтворююча, регулююча, стимулююча і соціальна. На нинішньому етапі в сільському господарстві заробітна плата не виконує жодної з своїх функцій. Її низький рівень і відсутність, отримані негативно і позначаються на економічних, психологічних і соціальних відносинах, є причиною соціально економічних і демократичних проблем села, що призводять до занепаду в аграрній сфері економіки. З метою створення ефективною регулятивного та мотиваційного механізму аграрної праці, забезпечення реалізації забезпечення заробітною платою своїх функцій, слід запровадити і здійснити комплекс заходів як на державному рівні, так і на підприємствах. Щодо держави, то з її боку слід встановити розмір заробітної плати, що не може бути нижчою за мету малозабезпеченості, і розробити механізм дотримання розміру і виплат заробітної плати. На рівні підприємства управлінці повинні розробити механізм оплати праці, який би відповідав ринковим вимогам. Заробітна плата повинна залежати від кількості і якості праці кожного робітника, що дозволить кожному працювати з використанням всіх своїх можливостей та спонукати їх до покращання результатів праці і своїх професійних здібностей та можливостей. З іншого боку, заробітна плата повинна залежати і від результатів функціонування підприємства, щоб в свою чергу стимулювати робітників до участі в управлінні підприємством.

Отже, на основі вивчення теоретичних аспектів управління трудовими ресурсами та методології дослідження цього процесу можна зробити ряд висновків. Трудові ресурси, як об’єкт управління, являє собою сукупність взаємопов’язаних елементів, що характеризують населення, яке має необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для роботи в народному господарстві, його формування, розподіл і використання, які знаходяться у взаємодії з матеріальними і фінансовими ресурсами, упорядкуванню з боку суб’єктів управління різних рівнів.

Управління трудовими ресурсами на регіональному та державному рівнях на рівні певного суб’єкта господарювання є могутнім важелем управління господарською діяльністю підприємства галузі і в цілому економічної системи. Тому на сьогодні, зважуючи на соціально-економічні умови в Україні і в аграрній сфері економіки, і на те, що основою і вирішальним чинником будь-якого підприємства є люди, удосконалення і розвиток системи управління трудовими ресурсами є одним із першочергових завдань у розв’язанні проблем сільського господарства.

Список використаних джерел:

1. Дорошенко Л.С. Управление трудовыми ресурсами: Учебное пособие. – К.: МАУП, 1997. – 60 с.

2. Коломійцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: інвестування, конкуренція, менеджмент, маркетинг, підприємництво. – К.: «Молодь», 2000. – 383с.

3. Галушко В.П., Чорний Г.М. Основи теорії управління в сільському господарстві. Довідник. – К.: Вид-во УСГА, 1993. – 72 с.

4. Ким М.Н. Трудовойпотенциал : формирование, использование, управление: учеб. пособие. / М.Н. Ким. – Х.: НАУ им. В.Н. Каразина, 2003. – С. 13-14.

5. Завадський Й.С. Менеджмент. – Т.1. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.

6. ПрохоровичВ.О. Мотивація діяльності людей. – К.: Вища школа, 1995. – 163 с.

7. Бугуцький О.А. та ін. Соціально-трудовий потенціал аграрної економіки. – К.: ТОВ «Комплекс-Віта», 1996. – 229 с.

УДК 330.341

***ПАЛЬЧИКІВСЬКА К.Г.**, магістрант*
***ВОРОНКОВА Т.Є.**, к.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки є головним засобом збереження конкурентоспроможності та виступають невід'ємною частиною підприємницької діяльності.

Інновація – складається з двох слів, з латинського «новація» (новизна) і англійського префікса «ін», що означає «в», «введення». У перекладі з англійського «інновація» означає: введення нового, відновлення. Тому інновація як нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом, який передбачає відновлення основних фондів та технологій, удосконалення управління діяльністю підприємства. Інновація є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості та кількості продукції, появи нових товарів й послуг.

Аналіз наукових джерел у вітчизняній і зарубіжній літературі свідчить про наявність двох основних поглядів науковців щодо визначення поняття інновацій, а саме: динамічного і статичного (рис. 1).

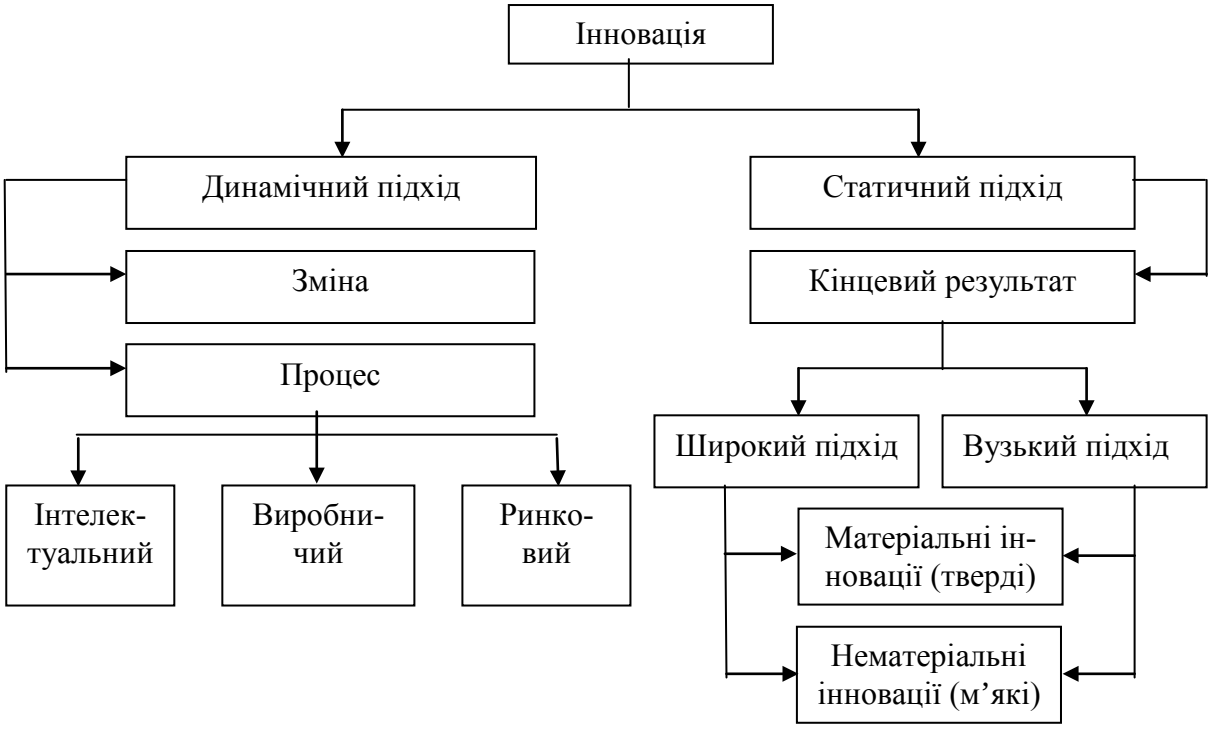


Рис. 1. Характеристика поняття інновація

Американський економіст Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом. Саме Й. Шумпетером уперше був введений у науковий лексикон термін «інновація», що

означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Інновація розглядалась як нова функція виробництва, «нова її комбінація».

П.Ф. Друкер визначав інновацію в якості особливого інструменту підприємців й засобу, за допомогою якого вони використовують зміни для здійснення нового виду бізнесу або послуг.

За Ю. Яковцем «інновація – це якісні зміни у виробництві, котрі можуть стосуватися як техніки і технології, так й форм організації виробництва та управління». В.В. Морозов під інноваціями розуміє «всі зміни або новації, котрі вперше застосовуються на підприємствах й приносять їм економічні, соціальні або інші конкретні вигоди».

Н.В Краснокутська вважає, що терміном «інновація» позначаються всі нововведення у виробничій, комерційній, фінансовій, маркетинговій, управлінській та інших сферах, будь-які зміни й удосконалення, що забезпечують суспільний прогрес, економію витрат, підвищення рівня ефективності, рентабельності виробництва.

Погляд на інновацію як на засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства спостерігається у працях Л.Л Антонюка., А.М Поручника., В.С. Савчука: «інновація – це нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб’єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так й на зовнішньому ринках». В першому випадку ототожнюються інновації та нововведення, умовою перетворення нововведення у інновацію є їх комерціалізація. У другому випадку – інновація розглядається лише з позиції вигоди для підприємства, але не враховується вигода споживача при споживанні інноваційного продукту.

На думку Б. Санто, інновація — це суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск), її поява на ринку може принести додатковий дохід.

Поняття «інноваційний проект» розглядається як форма цільового управління інноваційною діяльністю, процес здійснення інновацій, комплект документів.

Інноваційний проект - це система взаємопов'язаних цілей і програм їх досягнення, що представляють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечують ефективне вирішення конкретної науково-технічної задачі, вираженої в кількісних показниках і приводить до інновації.

Основні властивості інноваційних проектів: вимірність – можливість кількісного опису діяльності чи очікуваних результатів (витрат і вигод); часовий обрій – характерний обмежений час розробки і реалізації проекту; чітко визначена послідовність подій, пов'язана з окремими видами діяльності

(етапів і робіт в рамках проекту); цільова спрямованість – чітке виділення основної мети (місії) проекту, підлеглих задач, використовуваних ресурсів і спрямованість вигод, що отримуються.

Основні елементи інноваційного проекту: сформульовані цілі і завдання, що відображають основне призначення проекту; комплекс проектних заходів щодо вирішення проблеми інноваційності та реалізації поставлених цілей; організація виконання проектних заходів, тобто ув'язування їх по ресурсах і виконавцям для досягнення цілей проекту в обмежений період часу і в рамках заданої вартості та якості; основні показники проекту (від цільових - за проектом в цілому, до приватних - за окремим значенням, темам, етапам, заходам, виконавцям), у тому числі показники, що характеризують його ефективність.

З точки зору компаній та бюджетних установ, до основних типів інноваційних проектів належать: проекти модернізації існуючого виробничого процесу як природній процес розвитку компанії, при цьому можливе зменшення рівня витрат виробництва або оптимізація технологічного процесу; проекти нарощування обсягів виробництва або започаткування випуску нової продукції з виходом на нові ринки збуту; проекти створення нової компанії з виходом на нові або існуючі ринки товарів чи послуг; проекти ліквідації виробництва визначеного виду товару чи підприємства в цілому; проекти соціального, екологічного та енергозберігаючого спрямування, які потребують додаткового врахування впливу проекту на вирішення певних соціальних або екологічних проблем.

Етапи процесу підготовки та реалізації інноваційних проектів: ідентифікація проекту; підготовка проекту; безпосередня реалізація; моніторинг та оцінка результатів проекту.

Основні принципи оцінки ефективності інноваційних проектів: розгляд інноваційного проекту протягом усього життєвого циклу (розрахункового періоду) – від проведення передінвестиційних досліджень до його припинення; моделювання потоку продукції, ресурсів і коштів; порівнянність умов здійснення різних проектів (варіантів проекту); принцип позитивності і максимізації ефекту; урахування економічної нерівноцінності здійснюваних витрат і одержуваних результатів у різні моменти часу; врахування виключно майбутніх витрат і надходжень, включаючи витрати, пов’язані із залученням раніше створених виробничих фондів, а також майбутніх втрат, викликаних здійсненням проекту.

Оцінювання інноваційного проекту здійснюється визначенням: міри відповідності ринковій та інноваційній стратегіям підприємства; рівня наукової новизни (коефіцієнта новизни); стану розвитку виробництва, якому передує підготовка до освоєння нового продукту; рівня потреби в інноваціях; обсягів інвестицій; рівня інноваційного ризику.

Таким чином, інноваційний проект як процес здійснення інновацій - це сукупність виконуваних у певній послідовності наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що приводять до інновацій.

Список використаних джерел:
1. Господарський кодекс України від 03.02.2013 // Відомості Верховної Ради № 436-15 - http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 14 394 с.
3. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник (друге видання) / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.: - К.: 2005. - С. 29.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с. С. 14.
5. www.nbuv.gov.ua
6. www.rusnauka.com

УДК 331

***ПАСТУХ О.Ю.**, студентка,*
***БУЖИН О.А.**, д.е.н., професор,*
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ФІРМИ

В умовах становлення ринкової економіки питання мотивації управлінського персоналу до праці відіграють важливу роль як для успіху окремої організації, так і для функціонування економічного сектора загалом.

Проблема трудової мотивації залишається актуальною завжди, незалежно від того, на якому рівні технічного прогресу і економічного розвитку знаходиться суспільство. Актуальність цієї проблеми обумовлена тим, що трудова діяльність є фундаментальною умовою існування будь-якого суспільства. Відношення до праці у значній мірі визначає успіх або неуспіх суспільства в його просуванні на шляху економічного і соціального прогресу.

Система трудової мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності організації.

У професійну трудову діяльність людина вступає зі вже сформованою ціннісною свідомістю. Людина знає, які інтереси хотіла би реалізувати за допомогою праці. Реальне виробниче середовище заставляє її трансформувати ціннісні орієнтації, «приземлити» їх. Так формується певний пласт трудової свідомості, обумовлений, з одного боку, ціннісними орієнтаціями особи, а з іншої -- конкретними обставинами професійного трудового життя. Практичні вимоги до роботи обумовлюють конкретну мотивацію, яка, на відміну від ціннісної свідомості, що визначає сенс і перспективні цілі трудової діяльності, зумовлює в основному вибір доріг і способів їх реалізації.

Аналіз літератури надає можливість дати наступне визначення поняттю трудової мотивації. Трудова мотивація - заохочення працівника чи групи працівників до діяльності по досягненню цілей підприємства через задоволення їхніх власних потреб.

Мотивація є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей. Кожен ефективний керівник намагається переконати співробітників працювати краще, створити у

них внутрішні спонуки до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо.

Знаючи рівень трудової мотивації працівників, можна достовірно спрогнозувати їхню реакцію на дії керівництва. Трудова мотивація дає також змогу з'ясувати, чому так, а не інакше чинить людина. Це стосується і конкретного керівника: чим зумовлений його вибір тактики поведінки при розв'язанні управлінського завдання, стилю управління, манери ділового спілкування тощо. Саме тому мотиваційна функція є найважливішою в управлінні, викликає особливий інтерес у керівників.

Винагородження, трудова мотивація, стимулювання - це все є вирішальним фактором в управлінні персоналом. Всесвітньо визнані авторитети в галузі менеджменту підкреслюють, що "... на першому місці стоять люди; якщо немає відповідного персоналу, то й інші фактори виробництва мало що допоможуть у досягненні поставленої цілі" (Т. Пітерс, Р. Уотермен). "Коли у нас вже є штат, сформований із підготовлених, розумних і енергійних людей, як наступний крок потрібно стимулювати їх творчі здібності" (А. Моріта).

Якщо керівник бажає досягти успіху в управлінні трудовою мотивацією своїх підлеглих, йому необхідно:

- чітко усвідомити модель основного процесу трудової мотивації
- знати фактори, що впливають на трудову мотивацію;
- набір потреб, що ініціюють рух до здійснення мети і умови, при яких потреби можуть бути задоволені;
- знати, що мотивація - не самоціль, а спосіб задоволення, зростаюча її доза може призвести до самозадоволення та інерції.

Активно діяти можна тільки тоді, коли ми впевнені, що вибрана тактика забезпечить досягнення бажаної мети. Тому так важливо знати існуючи стратегії управління трудовою мотивацією та вміти вірно серед них обирати необхідну.

Підходи до вибору мотиваційної стратегії:

1. Стимули і покарання: люди працюють за винагороди - тим, хто добре працює, платять добре, а тим, хто працює ще краще, платять ще більше. Тих, хто не працює якісно - карають.

2. Мотивування через саму роботу: дайте людині цікаву роботу, яка приносить їй задоволення і якість виконання буде високою.

3. Систематичний зв'язок з менеджером: визначайте цілі з підлеглими і дайте позитивну оцінку, коли вони діють правильно та негативну, коли помиляються.

Мотиваційна стратегія має ґрунтуватись на аналізі ситуації і бажаному стилі взаємодії керівників з підлеглими.

Управління мотивацією здійснюється з використанням наступних методів:
- використання грошей як міра нагороди і стимулів;
- застосування покарань;

- розвиток співучасті;
- мотивація через роботу;
- винагороди і визнання досягнень;
- залучення людей до управління;
- заохочення і винагороди групової роботи, обмеження лімітування негативних факторів.

Керівник повинен вирішувати два завдання:
- знизити рівень незадоволеності персоналу, удосконалювати регулятори мотивації;
- збільшити рівень задоволеності, посилити основні мотиватори, які реально підвищать трудову активність працівників.

Регуляторами трудової мотивації в свою чергу виступають:
1. Робоче середовище.
2. Винагороди.
3. Безпека.
4. Нормальне робоче місце, низький рівень шуму, ергономіка, дизайн, столова, чистота, добрі фізичні умови праці.
5. Високий рівень заробітної плати, справедливі винагороди за результати роботи (премії, акції, дивіденди), соціальні блага (житло, медичне обслуговування, санаторії, спорт, дитячі садки, відпочинок, безкоштовне харчування).
6. Відчуття потреби працівника на підприємстві, повага, визнання керівником і колегами, добрі відносини у колективі.

Отже, основними мотиваторами трудової діяльності є: особистий ріст, відчуття належності, інтерес і виклик, можливість навчатись, ріст кар'єри, ріст від відповідальності і впливу, можливість творчого росту, самовираження, відчуття потреби своєї роботи, інформованість про справи, плани, перспективи підприємства, інтерес і врахування керівництвом думок і поглядів працівника, спільне прийняття рішень, цікава робота, можливість росту майстерності, підвищена відповідальність, змагальний ефект (бути кращим за інших), вирішення нових складних завдань.

Список використаних джерел:

1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Изд-во "Питер", 2000. – 515 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000.
3. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник в 2-х т.- Киев: Просвита, 2004.- 368 с.
4. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент.-М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Издательство ЭКМОС, 2005.-256 с.

УДК 658.155

***ПАЩ Б.А.**, магістрант,*
***ТКАЧЕНКО О.Ф.,** к.е.н.,доцент*
Київський національний університет
технології та дизайну

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс, І.А. Бланк, Н.М. Бондар, О.О. Гетьман, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогін, В.М. Шаповал, Л.І. Шваб, М. Фрідман та багато інших.

Незалежно від існування різних точок зору, в основі поняття «прибуток» завжди була ідея, що він є «дечим», що міститься у виручці від реалізації продукції. Дослідження економічної природи прибутку свідчить, що існування в економічній системі поняття прибутку пов'язано з наявністю товарно – грошових відносин і розвитком інституту власності.

Однак мали місце й різні його трактування. Так, визначення прибутку спочатку збігалися із значенням валового доходу, який поділявся на три категорії: доходи від капіталу, від землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходу є обов'язковою винагородою для одержувача за надані їм послуги в економіці. Спочатку у політичній економії, а потім і у фінансовій науці усі джерела доходів поділялися на пов'язані та непов'язані з капітальним майном, отже, і розподіл доходів здійснювався за двома категоріями: доходи від капітального майна й доходи від праці, що не пов'язані з володінням капіталу. Доход від капітального майна об'єднував земельну ренту і доход від капіталу, що являв собою підприємницький прибуток і відсоток. Важливо, що будь-яка позиція вчених відносно джерел виникнення прибутку здебільшого формувалася залежно від їх поглядів на закони виробництва, розподілу, обміну та споживання. Тому погляди поділялися на дві групи: одні пов'язують проблему розподілу з цінністю та ціною і бачать в отримання доходів прояв законів мінового процесу, інші вважають, що галузь розподілу має свою власну закономірність, яка відмінна від явищ цінності [2].

А. Бабо розглядав прибуток як різницю, відхилення та залишок [1].

За визначенням К. Маркса, прибуток – це додаткова вартість представлена не як приріст змінного капіталу а як породження всього авансового капіталу [3].

Ф. Найт стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [1].

Д. Рікардо вважав, що прибуток – це складова частина вартості, яка створюється працею. [1].

П. Самуельсон визначав прибуток як дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень [1].

А. Сміт розглядав прибуток у вигляді продукту праці, який привласнюється власником засобів виробництва [1].

Й. Шумпетер вважав, що прибуток - це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець [1].

Більшість економістів вважають прибуток економічною категорією, що важко піддається точному визначенню, проте для більшості практиків значення прибутку полягає в тому, що саме прибуток є стрижнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринку, певним гарантом прогресу економічної системи, а відсутність прибутку – яскравий доказ регресу й соціальної напруженості. Вважають, що прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів на мікро- і макрорівні. А значення прибутку як показника, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг й якість виробленої продукції, рівень продуктивності праці, динаміку рівня собівартості та характеризує інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності, досить багатогранна й важко оцінима.

Значення прибутку в ринковій економіці полягає в такому:

1. Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства.

Характеристикою цього росту є розмір поточного їх доходу на вкладення капіталу, джерелом якого є отримання прибутку.

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка сплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів. Економічний інтерес підприємства знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний, передусім, з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить, насамперед, розмір фондів виплати дивідендів, а отже – та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства. У зв'язку з тим, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів всіх перерахованих сторін, жодна з них не може мати пріоритетів в задоволенні, оскільки це призведе до ущемлення інтересів інших сторін.

2. Прибуток створює базу економічного розвитку суспільства в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дає змогу "наповнювати" дохідну частину державних бюджетів всіх рівнів, що дає змогу державі успішно виконувати покладені на неї функції і реалізовувати намічені програми розвитку економіки.

3. Прибуток підприємства є критерієм ефективності операційної діяльності підприємства. Індивідуальний рівень прибутку підприємства порівняно з галузевим характеризує ступінь вміння менеджерів ефективно здійснювати господарську діяльність. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств є основним регулятором "переливу капіталу" в галузі з більш ефективним його використанням. При цьому капітал переміщається в ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє

задоволенню суспільних і особистих потреб.

4. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

5. Прибуток є головним джерелом зростання вартості підприємства. Здатність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку, тобто його спрямованість на приріст активів підприємства. Чим вища сума і рівень капіталізації отриманого прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його чистих активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому.

6. Прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється, насамперед, в тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів в процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують "виживання" окремих соціально-незахищених членів суспільства. Крім того, ця значення проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку підприємства соціальних потреб його персонал. Соціальне значення прибутку проявляється також в тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності підприємства, спрямованої на фінансування окремих неприбуткових організацій, установ соціальної сфери, наданням матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

У ринковій економіці у звичайних умовах низький ризик пов'язаний із низькими доходами: чим вищий рівень ризику, тим можливі більші доходи. При вкладенні коштів у різні об'єкти з однаковою віддачею привабливішим буде найменш ризиковий проект. Тобто інвестор повинен отримати компенсацію на ризик. В умовах ринкових відносин прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Прибуток виступає критерієм доцільності під час схвалення господарських рішень на підприємстві. Оскільки більшість рішень підприємства пов'язана з витрачанням ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), їх потрібно розглядати з урахуванням величини прибутку, який підприємство отримає внаслідок їхньої реалізації [4].

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить з кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена

частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Отже, прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, працівників і власників підприємства.

Список використаних джерел:

1. Тимохіна Г.О., Ніколенко Р.Б. Економічна сутність прибутку 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/14_84676.doc.htm.

2. Багнюк І.С. Економічна суть та значення прибутку в сучасних умовах і його оподаткування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2007_4_1/zbirnuk_O_FN_4has_1_6.pdf.

3. Костюк В.С., Андрющенко А.М., Борейко І.П. Економічна теорія [Електронний ресурс]: навч. посіб. / В.С.Костюк, А. М. Андрющенко, І.П. Борейко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 282 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://townbookie.com/book/259-ekonomichna-teoriya-navchalnij-posibnik-kostyuk-vs/40-73-kapital-vitrati-cina-i-pributok.html.

4. Дуляба Н.І., Корнілов С.О. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Н.І. Дуляба, С.О. Корнілов // Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. — Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.

УДК 331

***ПІСКУН В.О.**, магістрант,*
***КИРИЛЮК Є.М.**, к.е.н., доцент*
Київський національний університет
технологій і дизайну
Факультет ринкових інформаційних
та інноваційних технологій

ЕФЕКТИВНІ КОМБІНАЦІЇ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Ефективна мотивація - питання, яке цікавить кожного керівника та співробітника. У керівників, які вміють правильно організувати і мотивувати своїх підлеглих, у роботі завжди панує злагодженість і здорова конкуренція.

Мотивація праці в Україні нині знаходиться не в найкращому стані. Відповідно існує необхідність розгляду певних аспектів покращення стану мотивації праці за рахунок нефінансових методів [2].

Питання мотивації та її впливу на продуктивність праці завжди було актуальним і залишається таким на сьогодні. Його досліджували багато вчених, серед яких А. Маслоу, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер, Е. Лоулер та багато інших. Проте у XXI з’являються нові методи «економної мотивації».

Прийнято виділяти два основних види мотивації - матеріальну і нематеріальну. Це фактично умовний поділ, адже в кожному випадку потрібні грошові витрати. Більшість керівників використовують матеріальне стимулювання у вигляді премій, надбавок до зарплати, бонусів за хорошу роботу [3].

Однак нематеріальна мотивація має свої переваги. Вона приємніша, економніша, часом результативніша і підвищує рівень поваги і подяки до керівника.

За результатами дослідження доцільно виокремити такі методи нематеріальної мотивації праці:

- Приємна увага. Багато керівників не враховують, що їх співробітники теж люди зі своїми інтересами і смаками. І мотивація у вигляді квитків на концерт улюбленого виконавця може бути набагато приємнішою за грошову премію.
- Навчання (тренінги і курси). Такий спосіб мотивації ідеально підійде людям, які прагнуть всіляко розвиватися в своїй роботі, постійно цікавляться новими напрямками.
- Повага. Хорошим стимулом може стати похвала, визнання заслуг. А дошка пошани не просто підвищить рівень самооцінки кращих спеціалістів, але й стане іміджевою складовою будь-якої компанії.
- Спільний відпочинок. Останнім часом популярним видом відпочинку став тімбілдінг. Такі спільні заходи для членів колективу чудово впливають не тільки на мотивацію співробітників, але і на внутрішній мікроклімат компанії.
- Важливі деталі. Дуже часто для того, щоб отримати відповідь на питання «Як мотивувати персонал правильно?» досить запитати у колег, чого б вони самі хотіли. Це найпростіший спосіб дізнатися цікаву інформацію, не перевіряючи на практиці правильність та ефективність того чи іншого методу.
- Сила непередбачуваності. Інколи ефект від мотивації виявляється меншим за очікуваний, а з часом, коли люди звикнуть, може зникнути й зовсім. Саме тому, крім налагодженої системи мотивації, корисно також іноді використовувати несподівані бонуси [1].
- Дрібнички робочого життя. Невеликі подарунки, сувеніри, заохочення викликають задоволення і згуртування колективу, в той час як великі рідкісні дорогі подарунки (нехай навіть і заслужені), як правило, викликають заздрість.
- Суб'єктивна реальність та ситуації, за яких нагородження кращого стає проблемою. Звичайно, при цьому велику роль відіграють характери колег. Іноді мотивація зустрічає однозначне нерозуміння, а, може, й агресію, з боку підлеглих. Саме тому для кожної нагороди потрібно використовувати аргументований доказ за ясними і прозорими критеріями оцінювання.
- Мірило успіху. У всіх сферах діяльності важливо правильно визначити успішність роботи. Потрібно знайти числовий фактор і відштовхуватися від нього. Ясний об’єктивний критерій оцінки роботи – запорука ефективності системи мотивації.

У кінцевому підсумку необхідно відзначити, що вибір конкретних варіантів мотивації залежить від специфіки колективу, співробітників. Саме в обізнаності бажань, цінностей, інтересів всього колективу і окремих працівників криється основне правило успіху. Адже хтось любить премії, а комусь приємніше буде похвала або визнання заслуг. Всі люди різні, тому варто використовувати комбінацію різних способів мотивації для найкращого результату.

Список використаних джерел:
1. *Мотивація і стимулювання праці / О. Єськов // Економіка України. – 2010.- №2. – с. 82*
2. *Мотивація персонала корпоративних структур / А. Блинов // Маркетинг 2010. №1. – с. 88*
3. *http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=8315*

УДК 334

***САКЕВИЧ Л.А.**, магістрант,*
***ІГНАТІЄВА І.А.**, д.е.н.,професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Управління якістю займає сьогодні одне з найголовніших місць у діяльності кожного підприємства. Споживчий ринок перенасичений товарами і послугами різної якості, але досить часто якість товарів та послуг, які представлені на ринку, не відповідають потребам та запитам споживачів. Щоб забезпечувати підприємству прибутковість та перспективність, необхідно особливу увагу приділяти якості товарів та послуг.

Дослідженням управління якістю продукції на підприємствах займалися вітчизняні й зарубіжні вчені, такі як: Ю.П. Адлер, Р.А. Бичківський, С.А. Варакута, А. Г. Гребінников, Ф. Йогансон, А. М. Кузьмін, Д. Крослид, В.А. Лапидус, В. Є. Момот, Ю. Е. Полозов, В. М. Рябченко, І. І. Сахаренцева, Р.О. Толпежников, А. К. Фейгенбаун та ін.

В сучасних умовах господарювання, для України, проблема якості набуває особливої актуальності, оскільки, по-перше, очікується посилення конкуренції на внутрішньому ринку, а по-друге, вітчизняні підприємства, які не мають сучасних систем управління, не зможуть на рівних конкурувати із західними фірмами на зовнішніх ринках.

За офіційною інформацією Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) Україна посідає лише 25 місце в Європі та 51 місце у світі за кількістю сертифікованих систем управління якістю [4]. На вересень 2012 року в державному реєстрі України зареєстровано всього 7100 сертифікатів на системи управління якістю. Навіть, якщо ці темпи й надалі будуть залишатися незмінними (тобто на рівні 30%), наздогнати такі країни, як Польща (8 115 сертифікатів) чи Угорщина (15 008 сертифікатів) за кількістю сертифікованих ситемою управління якістю, Україна зможе тільки, відповідно у 2014 році [3]. А враховуючи те, що падіння темпів є об'єктивною закономірністю, це може статися ще на декілька років пізніше.

Аналіз наведених вище даних свідчить, що вітчизняні підприємства не відчувають потреби у докорінній зміні системи управління якістю. Причинами цього є, по-перше, відсутність або недостатність знань та інформації у цій сфері. По-друге, недостатній рівень конкуренції на вітчизняному ринку, що в

першу чергу пов’язано з низькою купівельною спроможністю населення. Якщо в розвинених країнах світу 9 з 10 споживачів при виборі товару звертають увагу на якість, а потім цікавляться його ціною, то в Україні навпаки. Тому, необхідні кардинальні і рішучі дії, які сприяли б швидкому подоланню відставання України від європейських країн, які нещодавно стали членами ЄС, оскільки від світових лідерів відставання є значно більшим.

Використовуючи досвід США, Японії і Західної Європи в системі управління якістю на вітчизняних підприємствах слід передбачити три обов’язкових умови [1]:

1) якість визнається вищим керівництвом як основна стратегічна мета діяльності підприємства;

2) заходи щодо підвищення якості продукції повинні охоплювати всі підрозділи підприємства без винятку;

3) здійснення безперервного процесу навчання і підвищення мотивації персоналу.

Підвищення якості вимагає застосування нової технології виробництва, починаючи з автоматизації проектування і закінчуючи автоматизованими вимірами в процесі контролю за якістю. Усеосяжне підвищення якості досягається тільки зацікавленою участю всіх працівників. Усе це є здійсненим, коли діє чітко організована система управління якістю, яка спрямована на інтереси споживачів, що стосується всіх підрозділів і прийнятна для всього персоналу.

Отже, впровадження та сертифікація систем управління якістю відповідно до вимог національних або міжнародних стандартів дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників, а також буде сприяти активізації залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у сертифіковане виробництво.

Список використаних джерел:

1. Олійник В. В. Особливості визначення якості продукції / В. В. Олійник // АПК. – 2011. – №5. – С. 128 – 132

2.Пономарьова О. С., Кучерук Г. Ю. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. С. Пономарьова, Г. Ю. Кучерук // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – №5. – С. 7 – 9

3. Показники моніторингу впровадження та сертифікації систем управління за даними Реєстру Системи сертифікації УкрСЕПРО за 2012 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrndnc.org.ua

4. The ISO Survey of Certifications – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iso.org

УДК 005.96:330.342

***САПРИКІНА Л.М.**, к.е.н, доцент,*
Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

НОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Концепція сталого розвитку в сучасній економічній науці відзначається активним пошуком підприємствами нових конкурентних переваг. Основна роль у створенні конкурентної продукції належить її специфічним характеристикам, тобто унікальним здібностям та знанням, а також їх комбінації, та проявляються у іміджі, статусі та інших нематеріальних активах підприємства. Конкурентні можливості підприємства все більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг, результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій, створення конкурентоспроможної продукції[1].

Проте постає проблеманестачі компетенцій персоналу та керівництвавітчизняних підприємств особливо при пристосуванні до швидкозмінних умов конкурентного ринкового середовища, використання застарілих підходів кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу. Пошук нових компетенцій персоналу, які дозволять підвищити конкурентоспроможність підприємства особливо в умовах сталого розвитку, потребує ретельного дослідження.

Вивчення компетенцій персоналу підприємствапростежується у роботах багатьох науковців Сардак О.В.[2], Петрова І.Л.[3], Семів Л.К.[4] та інші. Дослідження останніх років присвячені активному пошуку методологічних засад виявлення й оцінки компетенцій персоналу підприємства та управління процесом їх формування. Залишаються без уваги методологія управління компетенціями персоналу в умовах переходу підприємства до концепції сталого розвитку.Також залишається невирішеною проблема створення відповідного аналітичного інструментарію оцінки компетенцій підприємства з метою подальшого їх розвитку, залучення та використання для досягнення стратегічних цілейсталого розвитку підприємства.

Становлення економіки України, її сталий розвитокпри обмеженості матеріальних ресурсів можливі лише за умовизалучення та всебічного розвитку нових компетенцій персоналу, тобто розвиткуінтелектуального ресурсу підприємствай суспільства, що обумовлюєпопит на високийрівень освіченості, культури та професіоналізму персоналу.

Динамічний характер розвитку торгівлі, вплив багатьох чинниківзумовлюють фахівців, які бажають відповідати новим вимогам розвитку економіки, отримувати нові знання та навички щодо особливостей сталого розвитку. Тобто торгівля для свого стабільного розвитку і виконання вимог сталого розвитку потребує фахівців компетентних у всіх питаннях щодовиробництва і реалізації екологічно-чистої продукції та екологічно-відповідального споживання товарів і послуг. Отже торгівля, як інерційна

галузь, спонукає до реформування систему освіти, та передбачає динамічнийтип взаємозв'язку освіти, економіки і суспільства в цілому.

У зв'язку з цим виникає потреба у наданні еколого-економічних властивостей навчальним планам при підготовці відповідних фахівців. Навчальніплани є своєрідною моделлю системи навчання, яка реалізуєтьсязакладом освіти.Система освіти створюється для людини, функціонує ірозвивається в її інтересах, тому складна екологічна ситуація вимагає формування і розвиток у особистості розуміння неминучості екологічно-відповідального споживання та нових компетенцій персоналу в умовах концепції сталого розвитку.

Ураховуючи методологічну невизначеність проблеми визначення та оцінки екологічно-відповідальних компетенцій підприємства вважаємо за доцільне запропонувати власне бачення нових компетенцій. Екологічно обізнаному фахівцю необхідно:

- сформувати систему знань щодо особливостей екологічно-чистої продукції(умови виробництва, основи реалізації, зберігання, утилізації);
- знати основи ціноутворення на екологічно-чисту продукцію;
- володіти методологією інформатизації споживачів з питань екологічно-чистої продукції та екологічно-відповідального споживання товарів і послуг;
- знати механізми мотивації споживачів до споживання екологічно-чистої продукції та екологічно-відповідального споживання товарів і послуг;
- вміти проводити контроль реалізації екологічно-чистої продукції (ведення екологічної внутрішньої та статистичної звітності);
- мати навики формування логістичних потоків екологічно-чистої продукції;
- проводити оцінку ефективності реалізації екологічно-чистої продукції.

Таким чином, впровадження запропонованого комплексу нових компетенцій поповнить комплекс колективного знання, розширить досвід та здібності підприємства, та у поєднанні з унікальною технологією створить конкурентні переваги для забезпечення неповторної відмінності підприємства у динамічному ринковому середовищі.

Список використаних джерел:

1. Цветкова І.І.Персонал як джерело конкурентоспроможностіпідприємства // Экономика и управление. - № 5, 2006р. - с. 75-81.

2. Сардак О.В. Розробка системи компетенцій персоналу підприємства // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». - Вип.4(3). – 2010. – с.122-126.

3. Петрова І.Л. Управління персоналом, засноване на компетенція. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vpu/ekon/2009_7/34.pdf

4. Семів Л.К. Управління персоналом в умовах становленнясуспільства знань. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/12.pdf

УДК 339.137.1

***СТЕПАНОВА К.Ю.**, магістрант,*
***ВОРОНКОВА Т.Є.**, д.е.н., професор*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ДОБРОБУТУ ДЕРЖАВИ

Проблема вдосконалення управління підприємством в Україні є досить визначальною. Керівникам підприємств різноманітних форм власності,що адаптують свою діяльність до умов ринкової економіки необхідно використовувати передові методи і підходи в області ефективності управління підприємством.

Умови діяльності вітчизняних підприємств потребують створення ефективної системи управління персоналом підприємства, розвитку її кадрового потенціалу.

У цій ситуації виникає у теоретичному переосмисленні кадрових процесів, розробці методології формування стратегії і тактики ефективне використання персоналу промислових підприємств, сприяють підйому та розвитку вітчизняної промисловості, забезпечення їх конкурентоспроможності як у внутрішніх, і на світові ринки.

Вчені визначають недостатньо високий рівень професіональної підготовкою частини персоналу вітчизняних підприємств утрудняє їх адаптацію до сучасних вимог, що робить особливо значимим і актуальним теоретичну розробку соціально-економічних механізмів підготовки й відтворення висококваліфікованих робітників промислових підприємств, які мають високий рівень спільного освітнього і спеціалізованого освіти. [1, с.6].

Серед видатних науковців, які приділили досить значну увагу дослідженню системи управління підприємства, слід виділити таких як: Митрофанов Г.В., Краснокутська Н.С., Федонін О.С., Репіна І. М., Олексюк О.І.

Слід зазначити, що на даний час особливо загострилося, що стоїть перед вітчизняними підприємствами, є створення служб управління персоналом, відповідальних вимогам сучасного менеджменту, власних ефективних систем навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, зокрема робочих промислових підприємств, оскільки створена радянські часи система їхній професійній підготовки практично ліквідована.

Практично відсутня методологія розробки і створення ефективної системи управління професіонально-кваліфікаційним розвитком кадрового потенціалу вітчизняних підприємств. Кількість і якість наявних публікацій відповідає гостроті і актуальності рішення відповідних проблем.

Проблема управління персоналом промислових підприємств належить до найважливіших проблем сучасного менеджменту, є актуальною завжди і вимагає системного розгляду. [2, с.496].

Предметом дослідження є стан системи управління персоналом для підприємства за умов ринкової системи економічних відносин.

Об'єктом дослідження є суспільство з обмеженою відповідальністю

При вступі в ринкові відносини змінюється характер діяльності підприємств,підвищується рівень непевності і ризику, стає необхідним уміння пристосовуватися до економічної ситуації, що змінюється. Тому, на перший план висувається управління засноване на вдосконаленні стратегічного планування і прогнозування.

Основу стратегічного плану складає аналіз перспектив розвитку підприємства при зміні зовнішнього середовища, позицій підприємства в конкурентній боротьбі.

Тому маркетинговий план є основою діяльності підприємства в області забезпечення ефективності його роботи. До складу річного плану маркетингу включається:програма дій бюджет маркетингу, контрольні заходи, процес планування маркетингової діяльності повинний бути складовою частиною бізнес-плану будь-якого підприємства для підвищення ефективності управління вітчизняного підприємства в умовах ринкової економіки керівникам підприємства необхідно: комплексне вивчення ринку. виявлення потенційного попиту. незадоволених потреб і гнучке реагування на отриману інформацію; формування і зберігання постійного контингенту споживачів; виробити організацію збуту товарів, а також удосконалювання його форм і методів, виробити ефективну цінову політику; встановлення довгострокових партнерських відношень; створення умов для ефективного здійснення комунікацій і СТИЗ; аналізувати варіанти планів розвитку на перспективу і здійснювати вибір раціонального варіанта; визначити оптимальний розмір товарних запасів; аналізувати вплив зміни вартісних показників, використовуваних ресурсів. економічних нормативів, а також гнучке оподаткування на фінансові результати діяльності підприємства. [3, с.115].

При розрахунку прибутку. валового доходу й інших показників господарсько-фінансової діяльності необхідно використовувати стратегічне планування ,що буде сприти діяльності необхідно використовувати стратегічне планування ,що буде сприяти координації зусиль керівництва щодо забезпечення єдності загальної мети усередині підприємства.

З метою підвищення ефективності управління необхідно пристосуватися до економічної ситуації, що змінюється, коректувати свої дії із зовнішніми умовами. Отже,підприємству необхідно постійно проводити маркетингові дослідження з таких напрямків як вивчення ринку, вивчення мотивації покупок, закономірності поводження покупців на ринку, дослідження діяльності основних конкурентів, дослідження конкурентоспроможності товарів різних товаровиробників. Згідно цього назріла необхідність створення в підприємстві відділу маркетингу і, починати треба з того, що в діяльність фахівців функціональних підрозділів необхідно включити ті елементи маркетингу, яку ще не знайшли застосування на практиці. Потім до складу комерційного відділу пропонуємо увести посаду маркетолога, розробити для нього посадові обов`язки. надалі доцільно створити відділ маркетингу з функціональною структурою. Відділ повинен очолювати заступник по комерційній роботі. Для визначення статусу відділу необхідно розробити положення про створюваний відділ маркетингу. [4, с.40-41].

Створити систему маркетингової інформації, що складається із внутрішнього бухгалтерської і статистичної звітності, збору зовнішньої поточної маркетингової інформації, методів обробки аналізу, використання якої дозволить приймати управлінські рішення , пристосовуючись до маркетингового середовища.

Для рішення конкретних завдань підприємством з орієнтацією на маркетинг пропоную на основі типових програм, що рекомендуються розробляти програми маркетингу, адаптовані до особливостей діяльності підприємства. Доцільно використовувати при цьому метод зустрічного планування для залучення більшого числа працівників і обліку їхніх цілей і інтересів. При формуванні своєї асортиментної політики підприємство повинно врахувати потреби споживачів, постійно вдосконалювати свою продукцію ,пропонуючи нові товари, розраховані на різні групи споживачів. Відділ маркетингу повинен для кожної групи товарів розробити відповідну асортиментну стратегію.

Для того, щоб активізувати продаж,створити зручності для покупців і тим самим забезпечити конкурентні переваги, відділу маркетингу необхідно використовувати на практиці елементи мерчандайзингу ,різноманітні методи стимулювання збуту й реклами.

Удосконалення організаційної структури підприємства, насамперед, передбачає процес внесення коректівів в організаційну структуру управління.[5, с.257].

Як вже перевірено на практиці багатьох підприємств введення незначних змін має більше шансів на успіх, чим зміна великого характеру. Заохочення співробітників до виконання поставлених цілей дозволить їм краще оцінити свою причетність і посилить їх відповідальність за намічені зміни. Проблема вибору методу аналізу та критерію оцінки результативності перетворень ще потребує подальших досліджень.

Для правильної цільової орієнтації в керуванні підприємством,оперативного виявлення й рішення проблем,своєчасного їхнього попередження необхідний комплексний маркетинговий контроль.

Впровадження вищевикладених рекомендацій дозволить вітчизняному підприємству адаптуватися до зовнішнього оточення ,підвищити рівень рентабельності ,прибутковості і конкурентоздатності,тим самим слугуватиме підвищенню добробуту в нашій державі.

Список використаних джерел:

1. *Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2010. – с.6.*
2. *Бабец Е.К., Максимчук А.Г .,Стасюк В.П.,Основі менеджмента :Учебное пособие. - К,: «Профессионал» 2011. – с.496.*
3. *Современній маркетинг / Под ред.В.Е.Хруцкого.-М.: Деньги и статистика 2009. –.[3, с.115].*
4. *Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009. – с.40-41.*
5. *Мороз Л.А., Чухрай Н.І Маркетинг :Навчальний посібник ; Збірник –Львів:ДУ «Львівська політехніка», 2011. – с.257.*

УДК 658 .1:338.33

ТАТЬЯНІНА О.О.,
МАКАРОВСЬКА Т.П.*, к.т.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

Сучасна економіка характеризується частими змінами вектора розвитку, що спричиняється: розвитком НТП, і як наслідок – скороченням життєвого циклу виробів та швидким оновленням асортименту продукції; частими змінами смаків і уподобань споживачів; загостренням конкуренції товаровиробників; глобалізацією економічних процесів. Конкурентна боротьба на світових ринках, уповільнення темпів економічного росту і прискорення технічного прогресу вимагають перетворень у виробництві, для якого стало недостатнім придбання прогресивної техніки і технологій, результатів наукових досліджень. В цих умовах, підприємства, щоб вижити на ринку, повинні знаходити шляхи адаптації до змін умов господарювання, серед них одним з найбільш ефективних є диверсифікація діяльності. Диверсифікація - спосіб розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності фірми.

Стратегія диверсифікації підприємства забезпечує ріст підприємства,при якому бізнес збільшує свій продаж шляхом придбання або створення нових виробництв, орієнтованих на різні товари. Поняття диверсифікації є досить багатогранним і включає в себе:

- визначення категорії „диверсифікації” виробництва;
- цілі диверсифікації;
- причини диверсифікації;
- класифікацію видів диверсифікації;
- особливості диверсифікації промислових підприємств;
- переваги та недоліки диверсифікації виробництва;
- фактори формування механізму управління стратегіями диверсифікації виробництва.

Диверсифікацію застосовують з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди та запобігання банкрутству. Так як диверсифікація виробництва та підприємницької діяльності є інструментом усунення диспропорцій, відтворення та перерозподілу ресурсів, то вона переслідує різні цілі та визначає напрямок реструктуризації економіки. Цілі диверсифікації напряму залежать від фінансового стану та можливостей підприємства, привабливості галузей, тому що вона різна в короткостроковому та довгостроковому періодах. Фінансові можливості збиткових, середніх та процвітаючих підприємств диктують різні стратегії від “просто вижити” до створення стратегічних альянсів.



Рис. 1.1 Причини прийняття рішення про диверсифікацію

Займатися диверсифікацією підприємства змушує цілий ряд причин, серед яких одними з головних є прагнення зменшити або розподілити ризик, а також прагнення піти зі стагнуючих ринків і отримати фінансові вигоди від роботи в нових галузях. Останні два чинники – стагнуючий ринок і прагнення освоїти нові галузі діяльності – є головними причинами диверсифікації українських підприємств.

Продуктова політика підприємства повинна бути направлена на майбутнє та враховувати, що всі товари – рано чи пізно втрачають попит. Виробництвом нових товарів намагаються досягнути одразу ряд цілей:

- розширити збут та збільшити прибуток;
- зменшити залежність підприємства від реалізації будь – якого одного товару або асортиментної групи;
- ефективніше використовувати існуючу систему товароруху;
- підвищити ступінь утилізації відходів існуючого виробництва, а також створити або підтримати образ інноватора.

Підприємства впроваджують нові товари для реагування на мінливі демографічні характеристики споживачів і зміни в стилі їх життя.

Ефективне довгострокове планування нової продукції вимагає:

- систематичних досліджень і розробок; ув'язування вимог до нових товарів, з можливостями підприємства;
- великої уваги до того, як споживачі оцінюють параметри продукції; істотних витрат часу і засобів;
- оборонного ненаступального планування.

У вузькому розумінні під диверсифікацією розуміють проникнення підприємств в галузі, які не мають прямого виробничого зв'язку, або функціональної залежності від основної їх діяльності.

Диверсифікація дає переваги у конкурентній боротьбі, бо збільшує можливості маневрування за умов змінної кон'юнктури, забезпечує стійку позицію на ринку, знижує ризик інноваційних продуктів, підвищує ефективність використання результатів науково-дослідних робіт, дає змогу підприємству проникати в інші галузі.

Вертикальна інтеграція (зв'язана вертикальна диверсифікація) – це процес придбання або включення в структуру підприємства нових виробництв, які технологічно входять в процес виробництва. Тобто, підприємства бажають створювати необхідні для виробничого процесу товари самостійно, в середині самого підприємства замість того, щоб купувати їх на ринку у інших підприємств.

Прикладом вертикальної інтеграції може бути виробництво спец одягу, яке доповнюється виготовленням спец взуття, створенням мережі власних магазинів.

Розрізняють декілька типів вертикальної інтеграції:

1. повна інтеграція виробничої діяльності;
2. часткова інтеграція – в цьому випадку частина продукції виготовляється на підприємстві, а частина закуповується у інших підприємств;
3. квазі-інтеграція – створення альянсів між компаніями, які зацікавлені в інтеграції без переходу прав власності.

Вертикальна інтеграція реалізовується в двох основних формах:

1.зворотна інтеграція або інтеграція назад – в такій ситуації підприємство приєднує функції, які раніше виконували постачальники. Метою такої інтерації може бути захист стратегічно важливого джерела сировини або доступ до нової технології, яка важлива для базової діяльності;

2.пряма інтеграція або інтеграція вперед – у даному випадку підприємство приєднує функції, які раніше виконували дистриб'ютори. Тобто, приєднуються транспортні, сервісні служби, канали збуту та інші функціональні служби, які пов'язані з основною діяльністю підприємства. Метою такої інтеграції є забезпечення контролю над збутом продукції.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 06.11.2012 р.

2. Александров С.С. Стратегія диверсифікації виробництва як основний напрямок стратегічного розвитку підприємства: Донецьк: ДонНТУ, 2009

УДК 331.108.2

***ТІТІКОВА А.О.**, магістрант*
***ШЕВЧЕНКО О.О.**, к.т.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди; їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації. Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх факторів (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо). Вплив останніх конкретизується у таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу ці характеристики обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

Трудові ресурси - це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Трудовий потенціал – це можливості використання трудових ресурсів фірми на перспективу. Сюди входять можливості та вміння працівників, які на сьогоднішній день можуть не використовуватися на фірмі, але в перспективі можуть бути залучені для справи. Саме трудові ресурси, реальні та потенційні, є одним з головних об'єктів управління на рівні як макросистем (держава, регіон, галузь), так і мікросистеми (підприємство). Для характеристики усієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри, трудовий колектив).

Трудовий потенціал, що є здатним до розвитку, перетворює людину у найважливіший ресурс виробництва: продуктивність праці, мотивація та інноваційний потенціал людини визначають успіх стратегії, спрямованої на інтенсифікацію виробництва, конкурентоздатність тощо.

Тому трудові ресурси можна розглядати як ту частину трудового потенціалу носіями якої є люди, особистісний трудовий потенціал яких по своїх якісних характеристиках мав такий рівень, який дозволяє самостійно забезпечувати себе прибутком у сфері зайнятості.

З позиції системності трудовий потенціал представляє собою складну, динамічну, ієрархічну систему, яка може підлягати аналізу та структуруванню на різних рівнях. З точки зору окремого підприємства - його ієрархічна структура включає трудовий потенціал окремого працівника, трудовий потенціал колективу та трудовий потенціал країни. При цьому усі елементи пов'язані між собою єдиною основою – потенційною здатністю до праці, і між ними існує спадковість в рамках основних складових по вертикалі.

Трудовий потенціал працівника є початковою структурно формуючою одиницею аналізу, яка складає основу трудового потенціалу вищих рівнів. Трудовий потенціал підприємства охоплює ресурсні можливості у сфері праці сукупної кількості осіб, що знаходяться у трудових відносинах з даним суб'єктом господарювання.

Різне поєднання наявних трудового потенціалу працівників створюють неоднаковий внутрішній трудовий потенціал колективу, здатний більш або менш успішно протистояти впливам середовища і розвиватися чи під тиском оточення боротись за своє виживання.

Як складне структурне соціально-економічне утворення, трудовий потенціал організації містить такі компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний, організаційний. Цей поділ має умовний, а не абсолютний характер і призначений чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожну зі складових трудового потенціалу організації:

- кадрова - містить: а) професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал); б)пізнавальні здібності (освітній потенціал);
- професійна - детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом трудовий потенціал, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення і підвищення функціонального змісту трудових операцій;
- кваліфікаційна - визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відображає зміни в його особистій складовій;
- організаційна - визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника окремо, і з цих позицій безпосередньо зв'язана з ефективним використанням трудового потенціалу, тому що сама можливість дисбалансу в системі "трудовий потенціал організації - трудовий потенціал працівника - робоче місце" закладена у використовуваних на практиці принципах прийняття управлінських рішень.

Така структура трудового потенціалу являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними, базується на мобільності та гнучкості, здатності до швидкої перебудови, та дозволяє розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і в технологічному способі виробництва, показати співвідношення джерел екстенсивного та інтенсивного зростання трудового потенціалу.

Глибока структуризація трудового потенціалу дає змогу розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і технологічному засобі виробництва, показати співвідношення джерел екстенсивного й інтенсивного зростання трудового потенціалу.

Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) у процесі трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалення знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і

життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці. Трудовий потенціал працівника є змінною величиною, він безупинно змінюється.

Потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в даний момент до отримання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі - з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації.

Трудовий потенціал працівника містить:

1. психофізіологічний потенціал - здатності і схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи;
2. кваліфікаційний потенціал - обсяг, глибину і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;
3. соціальний потенціал - рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Розмежування окремих елементів потенціалу працівника має важливий практичний зміст. Результативність праці робітників залежить від ступеня взаємного узгодження в розвитку кваліфікаційного, психофізіологічного й особистісного потенціалу, механізм керування кожним з яких істотно різниться.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 6 листопада 2012 р.

2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: навчальний посібник/ О.С. Федонін, І. М. Рєпіна, О.І. Олексюк. -К.: КНЕУ, 2006. -316 с.

3. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами. К.:Вища школа, 2005р.

4. Управління трудовим потенціалом: Навч. посібник /Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А. та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

УДК 332.143

ТИТОВИЧ А.А., *ассистент кафедры экономики и управления*
Гомельского государственного университета
имени Франциска Скорины

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Ведущую роль в экономике регионов в условиях интеграции играют высокие технологии, опирающиеся на новые знания и служащие основой для производства наукоемкой продукции или оказания наукоемких услуг. Как показывает мировой опыт, инновационная активность регионов является одним из основных факторов формирования его конкурентоспособной стратегической перспективы, удержания и расширения позиций на рынке. Это требует разработки стратегий инновационного развития регионов в условиях интеграции.

Под региональной инновационной стратегией в условиях интеграции мы понимаем часть механизма управления инновационным развитием инновационно-притягательных регионов по выработке, оценке и выбору приоритетных направлений, методов и инструментов инновационного развития территорий. Эта стратегия призвана путем согласования интересов всех сторон устанавливать приоритетные направления и цели развития протекающих инновационных процессов в регионах, формулировать задачи и определять план действий по их реализации.

Обзор научной литературы и анализ передового опыта позволяет выделить следующие основные принципы формирования стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции.

Принцип научной обоснованности. Инновационная стратегия должна опираться на современный научно-методический аппарат, учитывающий новейшие достижения науки; системности. Использование данного принципа предполагает взаимоувязанную проработку всех элементов инновационной стратегии регионов;

Принцип комплексности. Соблюдение данного принципа ориентирует на необходимость учета при разработке межрегиональной инновационной стратегии экономических, социальных, политических и других факторов и условий определяющих инновационную деятельность регионов.

Принцип согласованности. Региональная инновационная стратегия должна быть согласована с другими основополагающими документами развития страны и территорий.

Принцип альтернативности. Данный принцип означат, что при выборе стратегических инновационных решений необходимо вести активный поиск альтернативных вариантов направлений и приоритетов инновационного развития регионов.

Основные этапы разработки и реализации стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции включают:

1. Формулирование миссии, (генеральной цели развития инновационно-притягательных регионов). В качестве миссии, прежде всего, выступает повышение благополучия и качества жизни населения в регионах.

2. Согласование интересов. Определение общей стратегии инновационного развития регионов. Скоординированная стратегия инновационного развития регионов может быть намечена и реализована только в условиях согласованных интересов всех партнеров, власти, бизнеса. Среди множества интересов «экономический интерес» занимает особое место. Стремление субъектов хозяйствования к эффективному распоряжению и использованию ресурсов является важнейшим фактором инновационного развития экономики региона.

Экономическим интересам инновационно-притягательных регионов присущи следующие системные признаки: качественное различие элементов; целостность; наличие разнообразных взаимосвязей, в том числе и противоречивых, на основе которых формируется структура, осуществляется самоорганизация, функционирование и инновационное их развитие. Учитывая,

что регионы являются элементами сложной социально-экономической системы страны в целом, то разумные формы компромиссных отношений между ними могут быть найдены только на основе признания приоритета общесистемных целей и интересов.

В общесистемных целях должны быть на компромиссной основе отражены региональные интересы бизнеса, государства и общества. Взаимосвязь экономических интересов субъектов хозяйствования инновационно–притягательных регионов порождает экономические отношения (рисунок).

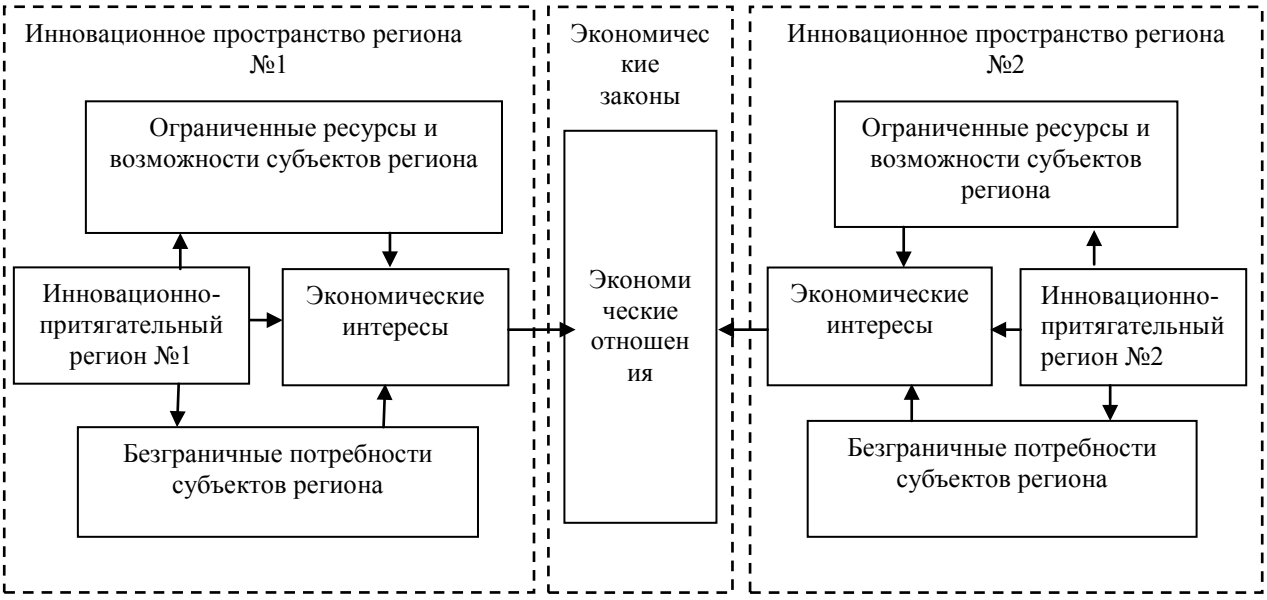


Рис. 1. Взаимосвязь экономических интересов субъектов инновационно-притягательных регионов и экономических отношений между ними

В настоящее время основным инструментом согласования региональных интересов является договор или же соглашение о принципах взаимодействия. Целью таких соглашений является установление партнерских отношений. Предметом соглашений являются мероприятия, направленные на достижение баланса интересов, взаимной заинтересованности сторон и информационной открытости.

Учитывая возрастающую сложность региональных взаимоотношений, методические подходы к разработке механизма их конструктивного взаимодействия должны основываться, на наш взгляд, на следующих исходных принципах (установках): конгруэнтности системы интересов всех субъектов взаимодействия, взаимной социальной ответственности, социального партнерства.

3. Координацию стратегии инновационного развития инновационно-притягательных регионов. Скоординированная стратегия должна опираться на действующие региональные и национальную стратегии стратегии социально-экономического развития страны.

При выборе приоритетных направлений развития инновационно-притягательных регионов необходимо учитывать особенности элементов социально-экономической системы каждого региона:

– стратегию государства в области регионального развития – нормативные акты и методы государственной региональной политики;

– функциональную специфику органов регионального управления, которые вырабатывают субъективные цели развития региона;

– потребности регионального сообщества (социальной среды);

– наличие бизнес-организаций, лоббирующих свои интересы и создающих препятствия для объективного рассмотрения стратегических альтернатив развития;

– потенциал научно-образовательной сферы, в которой появляются результаты интеллектуальной деятельности.

4. Формирование скоординированной региональной инновационной политики. Региональная инновационная политика призвана регулировать инновационные процессы в рыночных условиях. При разработке и реализации скоординированной региональной политики необходимо оценить современные параметры регионального развития, приоритетные отрасли и территориальные полюса роста. Региональную политику желательно сфокусировать по следующим направлениям:

– создание условий для развития инновационной инфраструктуры, расширения малого бизнеса, привлечение и удержание инвестиций.

– формирование региональных бюджетов и внебюджетных фондов, изыскание возможностей пополнения финансовых ресурсов территорий с целью инвестиций в инновационные проекты;

– рациональное использование природных ресурсов, их воспроизводство и охрана окружающей среды;

– формирование регионального внешнеэкономического комплекса, совершенствование внешнеторговой деятельности, стимулирование производства инновационной продукции.

5. Стратегический анализ внешней и внутренней среды. Анализ внутренней среды включает анализ применяемой инновационной стратегии региона, существующей инновационной системы региона и его потенциала. Для проведения анализа внешней среды используется положительно зарекомендовавший себя SWOT-анализ.

6. Выбор оптимального варианта стратегии, координация региональных стратегий с национальной инновационной политикой. Тенденции технологического развития белорусской экономики, имеющиеся риски и возможные направления роста позволяют выделить 3 основных варианта стратегий инновационного развития регионов.

Вариант 1. Инерционное импортоориентированное технологическое развитие. Данный вариант предполагает нацеленность инновационной стратегии в основном на поддержание макроэкономической стабильности и невысоких бюджетных расходов на науку, инновации и инвестиции в человеческий капитал. В данном варианте инновационное развитие региона сконцентрировано на укреплении существующего положения субъектов инновационной деятельности региона, создании благоприятных условий для размещения (трансферта) зарубежных технологий на территории региона,

корректировке системы образования с ориентацией на внедрение зарубежных технологий. Основные риски реализации рассматриваемого варианта инновационного и технологического развития обусловлены: невостребованностью разработок к сроку их окончания в связи с изменением конъюнктуры рынка и, прежде всего, с технологическим отрывом зарубежных конкурентов, отсутствием опыта коммерциализации разработок, недостаточным развитием региональной промышленной и инновационной инфраструктуры.

Вариант 2. Догоняющее развитие и локальная технологическая конкурентоспособность. Этот вариант ориентирует на перевооружение экономики на основе импортных технологий и локальное (точечное) стимулирование отечественных разработок. В основе догоняющего пути развития лежит максимальное использование доступных на мировом рынке технологий, которые закупаются, либо привлекаются в страну вместе с иностранным капиталом. Для регионов догоняющий путь развития означает массовое заимствование рядовых для мирового рынка, но передовых по отечественным стандартам технологий в качестве первого этапа технологической модернизации. Тем не менее, догоняющая стратегия имеет ряд преимуществ: минимальные инновационные риски, сроки реализации инновационных проектов гораздо короче, изменение технологической специализации может идти нелинейно, не по технологической цепочке в отдельном секторе, то есть развитие технологий в базовых секторах может привести к появлению новых высокотехнологичных секторов.

Вместе с тем, ориентация на догоняющее развитие и локальную технологическую конкурентоспособность имеет принципиальные недостатки и риски: жесткая конкуренция с другими производителями аналогичной продукции, эффективное развитие производства преимущественно должно идти в рамках процесса привлечения прямых иностранных инвестиций, что связано с проблемой улучшения инвестиционного климата, возрастает зависимость страны от внешних факторов, увеличиваются внешние риски;

Вариант 3. Достижение лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях. Данная стратегия соответствует долгосрочным целям и задачам, обозначенным в Концепции долгосрочного развития Республики Беларусь. Она характеризуется значимыми усилиями государства по модернизации сектора НИОКР и фундаментальной науки, значительным повышением их эффективности, концентрацией усилий на прорывных научно-технологических направлениях, которые позволяют резко расширить применение отечественных разработок и улучшить позиции регионов на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг.

Этот вариант характеризуется резким увеличением спроса на новые научные и инженерные кадры и предполагает формирование целостной национальной инновационной системы и восстановление лидирующих позиций фундаментальной науки. В рамках активного варианта важнейшими целями инновационного развития регионов являются: формирование сбалансированного сектора исследований и разработок (научно-

технологическая база региональной экономики), создание эффективной региональной инновационной системы, обеспечивающей технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности, превращение научного и интеллектуального потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста регионов.

Этот более привлекательный как с экономических, так и с политических позиций путь, одновременно является существенно более затратным. Вместе с тем, вариант технологического лидерства является гораздо более рискованным по следующим общим причинам: неопределенность и риски инноваций, основанных на принципиально новых решениях несоизмеримо выше, чем при использовании уже известных технологий; в современном мире обмен знаниями протекает очень быстро и даже при наличии системы защиты прав на интеллектуальную собственность весьма велика вероятность того, что результаты «прорывных» инноваций будут раньше и (или) в большей степени использованы в других странах.

Для регионов с диверсифицированной отраслевой структурой выбор варианта политики технологической модернизации не может быть универсальным для всех отраслей и секторов.

Таким образом, разработка и реализация стратегии инновационного развития регионов в условиях интеграции будет способствовать более полному использованию синергетического интеграционного эффекта. Общую ее эффективность можно оценить путем сравнительного анализа фактически достигнутых и плановых показателей социально-экономического развития регионов установленных на этапе формирования стратегических целей.

УДК 334

***ТИЧИНЮК Ю.В.**, магістрант,*
***КИРИЛЮК Є.М.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій і дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність роботи сучасних підприємств, посилення їх ринкових позицій залежить від ефективності їх рекламної діяльності. При правильній організації реклама дуже ефективна і сприяє швидкій та безперервній реалізації виробленої продукції. Тому вивчення сучасних тенденцій розвитку реклами, формування ефективного механізму організації рекламної діяльності на підприємстві є актуальним.

Дослідженням проблем організації рекламної діяльності та розвитку рекламного ринку в Україні здійснюють такі вітчизняні вчені, як Л. Балабанова, О. Данайканич, В. Герасимчук, А. Сумець та інші. Однак подальшого

дослідження потребують питання розробки ефективних механізмів рекламної дільності в умовах обмежених фінансових ресурсів вітчизняних підприємств.

Вчені трактують рекламу як цілеспрямований інформативний вплив опосередкованого характеру на споживача для просування товарів і послуг на ринку збуту, з іншої сторони, реклама – це відкрите повідомлення фірми, адресоване її потенційним покупцям, споживачам товарів і послуг, про їхню якість, переваги, а також про заслуги самої фірми [1].

Розробляючи стратегію рекламної діяльності підприємства, необхідно прийняти ряд важливих рішень, які стосуються системи цілей, формування бюджету, вибору варіантів звернення, визначення засобів поширення інформації, оцінки використання програмних заходів [2].

Основними чинники, що перешкоджають ефективній організації рекламної діяльності промислового підприємства в Україні є:

1. Хронічний брак коштів для розвитку діяльності на підприємстві. Витрачаючи лише частину грошей, необхідних на комплексне дослідження або проведення рекламної кампанії, підприємства стикаються з тією проблемою, що результати рекламної кампанії не дали про себе знати або практично непомітні.

2. Знижується ефективність рекламних витрат через їх недостатню комплексність. З одного боку це обумовлено зниженням витрат на рекламу у зв’язку з кризовими явищами в економіці та постійним режимом економії на підприємствах, а з іншого – це позначається і на кількості замовлень і обсягах продажів.

3. Формальний підхід до розробки рекламної стратегії, що орієнтована лише на надання інформації про продукт, а не відповідає потребам споживачів.

Механізм організації рекламної діяльності на підприємстві повинен мати таку послідовність:

1. Оперативні завдання зі стимулювання підприємства-виробника.
2. Оптимізація плану заходів і розрахунок витрат на стимулювання.
3. Визначення засобів та носіїв інформації про стимулювання.
4. Розрахунок витрат на розробку рекламних звернень і носіїв інформації про стимулювання.
5. Розрахунок загальних витрат на проведення заходів зі стимулювання.
6. Визначення ризику проведення акцій зі стимулювання підприємством-виробником.
7. Розрахунок загальних витрат з урахуванням ризику.
8. Тестування заходів зі стимулювання.
9. Проведення заходів та контроль їхньої ефективності корегування планів.

Ці функції повинні стати невід’ємною частиною роботи маркетингового відділу підприємства і відповідні цілі повинні бути частиною стратегії підприємства.

На різних етапах життєвого циклу товару стратегія реклами переслідує неоднакові цілі: якщо на етапі впровадження ціль реклами – створення іміджу підприємства та створення первинного попиту, обізнаності про продукт, його переваги, корисні властивості, то на етапі зростання стратегія реклами враховує

результати попереднього етапу і спрямована на формування задоволення споживачів від використання продукту. Етап зрілості характеризується стратегічними модифікаціями товару і його новими можливостями. На останньому етапі, етапі спаду, стратегія спрямована на реалізацію залишків товару, витрати на рекламу практично відсутні, ціль реклами полягає у нагадуванні споживачеві про підприємство та розпродаж товарів [3, 146].

Отже, реклама є однією з важливих складових маркетингової діяльності підприємства та інструментом розвитку підприємства. Ефективність рекламної діяльності залежить від планування та формування стратегії підприємства. Організація і управління рекламною діяльністю – це процес взаємодії основних учасників рекламної діяльності і включає інформаційне забезпечення та коректування.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика: Навч. посібник. – К. : Вища школа, 1994 р. – 327с.
2. Данайканич О.В. Особливості управління та розвитку рекламної діяльності. К.: 2009 р. - 234с.
3. Голда Н. Особливості формування рекламної стратегії / Н.Голда, А.Голда, О.Міщук // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1. – С. 144-148.

УДК 334

***ТКАЧЕНКО А.О.**, магістрант,*
***КИРИЛЮК Є. М.**, к. е. н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ

Розвиток підприємства можливий тоді, коли існує система ідей, які визначають орієнтири діяльності підприємства. Із-за відсутності таких ідей підприємство не спроможне швидко і постійно розвиватися. На даному етапі перед підприємствами стоїть складне завдання усвідомлення і опанування стратегічної ідеї, що дозволить сформувати умови для ефективного функціонування підприємств.

На сьогодні існує велика кількість наукових праць, присвячених вивченню особливостей стратегій підприємства. Зокрема, це наукові праці І. Ансоффа, Г.П. Азоєва, І. Александрова, О.Г. Білоруса, В.М. Гейця, О.С. Виханського, О.П. Градова, В.М. Гриньової, П.Ф. Друкера, В.С. Єфремова, В.А. Забродського, Ю.Б. Іванова, М.О. Кизима, та багатьох інших.

Дана стаття має на меті розглянути тлумачення стратегії як поняття, виділити основні види стратегій та можливості їх реалізації.

Поняття стратегії посідає центральне місце в теорії управління підприємством. А. Чандлер у своїй праці яка вже стала класичною, писав: «Стратегія ...являє собою визначення основних довгострокових цілей підприємства та адаптацію курсів дій та розміщення ресурсів, необхідних для досягнення цілей... Оскільки прийняття нової стратегії може обумовити

залучення нових типів робітників, перекроїти горизонти бізнесу, які бачать керівники компанії, це може мати значний вплив на форму організації компанії». Розвиток – це стабільний, узгоджений, багатофакторний розвиток підприємства, направлений на його перехід в якісно новий стан під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

Стратегія розвитку підприємства – це довгостроковий плановий документ. Роль стратегії підприємства визначається наступним: дає можливість підприємству оцінити сильні та слабкі сторони потенціалу з точки зору конкурентних переваг; оцінювання можливостей та загроз.

Виокремлюють такі основні види базових корпоративних стратегій: зростання, стабілізації, скорочення.

Білоус Т.В. розглядає об’єктивні обмеження, з якими стикається підприємство при формулюванні стратегії: рівень наявних фінансових ресурсів, рівень прийнятного ризику, потенційні навички та можливості підприємства, відносини в межах робочих зв'язків підприємства, протидія конкурентів [2].

Стратегія конкурентної поведінки визначає активність та напрям дій по відношенню до лідера відповідного ринку. Аналіз конкурентоспроможності дозволяє оцінити масштаб конкурентної переваги підприємства щодо найнебезпечніших конкурентів і зрозуміти спрямованість їх дій.

Філіп Котлер, виходячи з частки ринку, що належить підприємству, виділяє чотири типи конкурентної стратегії: стратегії «лідера ринку», стратегії «виклика лідеру», «послідовника» і «фахівця».

1) Лідер ринку. Стратегії лідера дотримується підприємство, яке: має найбільшу частку ринку; охоплює основний ринок; підтримує частку ринку; отримує максимальний прибуток, оберігає свою частку прибутку. У розпорядженні лідера знаходиться широкий вибір стратегій. 1. Розширення первинного попиту. 2. Оборонна стратегія. 3. Наступальна стратегія. 4. Стратегія демаркетингу.

2) Виклик лідеру. Підприємство, що не займає домінуючої позиції, може або віддати перевагу стратегії слідування за лідером, діючи відповідно до його рішень, або атакувати лідера, тобто кинути йому виклик. Мета агресивної стратегії «виклику лідеру» - зайняти місце лідера.

3) Ринковий наступник. Ринковий наступник - це конкурент з невеликою часткою ринку, який вибирає адаптивну поведінку, погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Такі підприємства переслідують мету «мирного співіснування» і усвідомленого розділу ринку.

4) Екперт на ринку. Дана стратегія характерна для підприємства, яке: має найбільшу частку невеликого сегменту ринку; сприймається як фахівець [3].

Отже, стратегія економічної організації - це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення даних цілей. Першим етапом процесу розробки стратегії є дослідження внутрішнього середовища підприємства: визначити рівень професіоналізму і можливостей працівників, дослідити ресурси, активи. Другим етапом має бути дослідження зовнішнього середовища: демографічної ситуації, доходів населення, рівня зайнятості, рівня освіти. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства сприятиме виявленню сильних і

слабких його сторін. Потім визначення місії, цілей діяльності, і оцінка майбутніх фінансових результатів.

Список використаних джерел:

1. *Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства, Курс лекцій., К., МАУП, 2010 – 128 с.*
2. *Білоус Т.В. – «Сутність кадрової стратегії підприємства та методологічні засади її формування» - Актуальні проблеми економіки №1, 2011 р.*
3. *Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління. Навчальний посібник. - К., ЦУЛ, 2011 - 396 с.*

УДК 336

***ТОРБА К.А.**, магістрант,*
***ІГНАТІЄВА І.А.**, д.е.н., професор,*
***НАТРОШВІЛІ С.Г.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних та інноваційних технологій

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Щоб економічно вижити в період кризи потрібно бути успішним, тобто мати конкурентоспроможну продукцію. Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги нової економіки, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень.

Вивченням даного питаня займалися такі вітчизняні вчені-економісти: Бубенко П., Гальчинский А., Гринев А., Гринева В., Задорожний Г. В., Ілляшенко С., Кузик Б., Лепа Р., Лепейко Т., Семиноженко В., Яковец Ю. Також важливо виділити зарубіжних вчених у цій сфері: Аллена Дж., Ансоффа І., Дойла П., Друкера П., Карлоффа Б., Минцберга Г., Перлакі І., Хасси Д., Чандлера А., Шумпетера Й.

Важливішим завданням антикризової політики підприємства є стратегічне управління нововведеннями, що забезпечить досягнення цілей по створенню конкурентноздатної продукції.

Для забезпечення стабільності функціонування підприємств в умовах динамічного економічного середовища має стати науково обґрунтована інноваційна стратегія підприємства. [2]

Важливим моментом процесу прийняття інноваційного рішення є формування інноваційної цілі. Ця ціль зароджується на стадії фундаментальних розробок, де узагальнюються та уточнюються ідеї залежно від ресурсних можливостей підприємства, а потім реалізуються у вигляді проектів або програм.

Основними принципами формування інноваційної стратегії мають бути:

- постійне прагнення до вдосконалювання товарів та послуг підприємства;

- постійне вдосконалення системи виробництва та обслуговування з метою підвищення якості та продуктивності;

- впровадження ресурсозберігаючих технологій з метою безперервного зменшення витрат;

- формування системи ефективного керівництва;

- впровадження системи підвищення кваліфікації та підготовки кадрів.[3]

Сучасні концепції теорії інновацій містять такі поняття, як «життєвий цикл продукції», «життєвий цикл технології виробництва» та «життєвий цикл розвитку підприємства».

Життєвий цикл підприємства складається з основних стадій – становлення, розширення, зрілість і спад. Перед тим як приступити до випуску продукції стадія становлення припускає проведення спеціальних досліджень і розробок з розвитку і організації бізнесу. Якщо початок бізнесу успішний, оборот підприємства буде швидко зростати, потім, у міру насичення ринку продукцією, піде деякий спад росту.

Постановка цілей інноваційної політики підприємства повинна враховувати фактори, обумовлені стадіями життєвого циклу розвитку підприємства. Кожна із стадій, може мати певні етапи, які не мають чітких границь і можуть бути умовно виділені виходячи з динаміки основних економічних показників, що характеризують ефективність економічної діяльності підприємства і стійкість його фінансового стану та положення на ринку. Найбільша необхідність у розвитку інноваційного потенціалу і активізації інноваційної діяльності є в підприємства, що перебуває на стадії зрілості. Отже, для зміцнення конкурентної позиції на ринку даному підприємству необхідно направити зусилля на розробку і реалізацію технологічної інноваційної стратегії, яка забезпечить диверсифікованість продукції, що випускається [1].

Підприємство, що перебуває на стадії уповільненого росту, повинне концентрувати свої зусилля на розширенні частки на ринку, що дозволить реалізувати продуктову інноваційну стратегію і перейти на нову фазу життєвого циклу, зміцнивши свою конкурентну позицію. Підприємству, що знаходиться на стадії спаду для відновлення ефективної роботи та виходу з кризи необхідно розробити санаційну концепцію, засновану на принципах інноваційного розвитку. Такому підприємству слід зосередити увагу на технологічній інноваційній стратегії, що дозволить реструктуризувати і розширити виробництво, а також на продуктовій інноваційній стратегії.

Завершальними етапами є реалізація обраної інноваційної стратегії і її оцінка. Оцінка полягає в порівнянні досягнутих значень цільових показників з тими значеннями, які планувалися раніше [3].

Отже, одним з різновидів антикризового управління на підприємстві, що є найбільш прийнятним для сучасних умов господарювання підприємств, є антикризове управління на основі інновацій, що передбачає підвищення

інноваційної активності підприємства та проектування ним інноваційних стратегій з метою подолання кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Антикризовий фінансовий менеджмент – вимога «нової економіки» [Електронний ресурс]: (http://www.corporation.org.ua/library/publication/).

2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством [Текст]: Навч. посібник. вид. 2-ге, виправл. і доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2011. — 504 с.

3. Наталія Алюшина «Основи антикризового управління» [Електронний ресурс]: презентація доповіді у Національній академії державного управління при президентові України від 16.10.2010. (http://napa-portal.academy.gov.ua).

УДК 336

***ФЕДЧЕНКО І.В.**, магістрант,*
***АНДРУСЯК В. М.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технології та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМТСВА ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, її важливою складовою є оптимізація структури капіталу. В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами на рахунок цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства і його стан у майбутньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшого ефективного функціонування. У зв’язку з цим у сучасних умовах зростає роль стратегічного аналізу капіталу підприємства.

Проблеми формування капіталу та управління ним досліджували багато зарубіжних та українських економістів, зокрема І.А. Бланк, Т.В. Головко, В.О. Подольська, С.В. Сагова, Г.В. Савицька, І.Й. Яремко, О.В. Яріш, М. Аоки, І. Балабанов, І. Блажан, З. Боді, В. Бочаров, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, Ю. Воробйов, В. Галанов, А. Ганієв, Д. Гарнер, Р. Кох, У. Кяран, М. Міллер, Р. Мертон, Е. Нікбахт, С. Росс, Р.Н. Холт, Д. Финнерти.

Система управління капіталом підприємства, на думку І. О. Бланка, складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу [1]. Економічна самостійність підприємств у сучасних умовах господарювання виражається виражаються в розмірі та структурі їх капіталу, тому виникає питання: за рахунок якого майна, за рахунок яких джерел(власних або позичених) його придбати і в якому їх співвідношенні формувати сукупний капітал окремого підприємства. Вирішення цього питання потребує тільки індивідуального підходу Проте

процес оптимізації структури капіталу підприємства має здійснюватись на основі формування цільової структури капіталу. Остання являє собою таке співвідношення власних і позичених фінансових коштів підприємства, яке дає змогу повною мірою забезпечити досягнення вибраного критерію її оптимізації [2]. Більшість авторів виділяють три методи оптимізації структури капіталу:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля;

- метод оптимізації з використанням критерію мінімізації вартості капіталу.

- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (з розбиття їх на постійну і змінну частини)[3]. Метод оптимізації цільової структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності дає можливість знайти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо використовувати тільки його, то другий аспект достатності власних засобів для нормального функціонування підприємства – його платоспроможність може бути неприпустимо заниженою. До підвищення фінансових ризиків призводить також і мінімізація середньозваженої вартості капіталу, що, як і попередній метод, передбачає зростання питомої ваги позикових коштів, вартість яких завжди нижча, ніж вартості власного капіталу. На противагу цим двом методам мінімізація рівня фінансових ризиків має на меті підвищення фінансової стійкості підприємства і незалежності від зовнішніх джерел фінансування, але не створює передумов для подальшого розвитку.

Отже, у статті було досліджено що, кожна методика оптимізації структури капіталу потребує подальшого дослідження й удосконалення, оскільки результати аналізу можуть давати суперечливі дані. Найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу підприємства може бути метод, в основі якого відбувається одночасна максимізація зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості. Тобто за цим підходом будуть конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості підприємства, а також здійснюватимуться прогнозні розрахунки рентабельності власного капіталу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк. И. А. Управление формированием капитала/И. А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2006. - 520 с.

2. Костирко Л. А., Білоусов Л. І., Антіпов Д. М. Фінансовий аналіз. Учбовий посібник. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 168с.

3. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування. //Ринок цінних паперів України. - 2010. - № 5-6. - С. 39-43.

УДК 334

***ХАМЦУЄВА М.Р.**, магістрант,*
***ОХРІМЕНКО І.В.**, д.е.н., професор,*
Київський національний університет
технологій та дизайну,
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах швидкого прискорення науково-технічного прогресу та широкого впровадження новітніх інформаційних технологій, підприємство об'єктивно стикається з постійно виникаючими зовнішніми змінами, неминучими наслідками яких стає значне перетворення його господарського оточення. Необхідність пристосування до нових вимог ринку вимагає від підприємств активного і безперервного удосконалення організації та управління виробництвом, швидкого оновлення товарного асортименту, скорочення непродуктивних витрат та постійного пошуку шляхів використання існуючих резервів підвищення ефективності господарювання. Тому однією з найважливіших проблем управління підприємством в сучасних умовах є формування та використання маркетингового потенціалу підприємства. Побудова ефективних механізмів управління підприємствами неможлива без усестороннього, комплексного та системного дослідження такої категорії, як маркетинговий потенціал підприємства, його структурних елементів та характеру взаємодії.

Сутність маркетингового потенціалу підприємства полягає у максимальній спроможності підприємства використовувати всі провідні досягнення у галузі маркетингу.

Маркетинговий потенціал підприємства слід розглядати як низку із окремих потенціалів, які характеризують: ступінь готовності маркетингових ресурсів, організаційного механізму маркетингу і спроможності досягати необхідних маркетингових результатів.

Маркетингові ресурси підприємства являють собою частину ресурсів підприємства, які спрямовані на забезпечення його ефективної маркетингової діяльності. До складу маркетингових ресурсів входять: трудові, фінансові, матеріальні, інформаційні, інноваційні і часові ресурси.

Під маркетинговим потенціалом розуміють сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів [2].

Ефективне використання маркетингового потенціалу як складової потенціалу підприємства є запорукою успішності підприємства.

Ігнорування маркетингового аналізу під час розроблення маркетингової стратегії призводить до прийняття необґрунтованих стратегічних рішень, застосування стратегії пасивного пристосування до ринкових змін.

При побудові системи управління маркетинговим потенціалом необхідно враховувати ряд принципів, а саме:

– орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку;
– достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення;
– процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, так як саме в цьому випадку діяльністю та ресурсами керують як процесом; такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного управління маркетинговим потенціалом;
– системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині маркетингового потенціалу, управлінні останнім як системи, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей;
– використання перевіреної та достовірної інформації;
– врахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях.

При рішенні завдань оптимізації управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання та розвиток маркетингового потенціалу, треба враховувати наступні основні принципи:

– орієнтація на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства;
– чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті;
– оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу маркетингового потенціалу;
– врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів;
– саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища;
– можливість довгострокової реалізації алгоритму оцінювання маркетингового потенціалу на підприємстві [1].

Проходження запропонованих етапів стратегічного аналізу дасть змогу підприємству:

- визначити свої сильні та слабкі сторони;
- поставити цілі та сформувати стратегію;
- зменшити вплив негативних факторів;
- пов'язати вирішення своїх стратегічних проблем через маркетингові інструменти;
- забезпечити дотримання обраної стратегії шляхом синхронізації маркетингової діяльності із загальними цілями підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васильківський Д.М. Сучасні засади управління маркетинговим потенціалом / Д.М. Васильківський // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2011. - №2 (22). – С. 60-64.

2. Должанський І.В. Управління потенціалом підприємства / І. Должанський. - К.: Центр навчальної літератури, 2006, - 326 с.

3. Мороз Л.А. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства / Л.А. Мороз, Т.В. Лебідь // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 649. – С. 214–220.

УДК 658.14

***ХОМЕНКО М.О.**, магістрант,*
***БРЕУС С.В.**, к.е.н.,доцент,*
Київський національний університет
технології та дизайну

ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Розвиток ринкових відносин в економіці України зумовив необхідність нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку. Прибуток являє собою певний гарант прогресу економічної системи, а його відсутність – найкращий доказ регресу й соціального напруження.

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс, І.А. Бланк, Н.М. Бондар, О.О. Гетьман, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогін, В.М. Шаповал, Л.І. Шваб, М. Фрідман та багато інших.

Незалежно від існування різних точок зору, в основі поняття «прибуток» завжди була ідея, що він є «дечим», що міститься у виручці від реалізації продукції. Дослідження економічної природи прибутку свідчить, що існування в економічній системі поняття прибутку пов’язано з наявністю товарно – грошових відносин і розвитком інституту власності.

Однак мали місце й різні його трактування. Так, визначення прибутку спочатку збігалися із значенням валового доходу, який поділявся на три категорії: доходи від капіталу, від землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходу є обов’язковою винагородою для одержувача за надані їм послуги в економіці. Спочатку у політичній економії, а потім і у фінансовій науці усі джерела доходів поділялися на пов’язані та непов’язані з капітальним майном, отже, і розподіл доходів здійснювався за двома категоріями: доходи від капітального майна й доходи від праці, що не пов’язані з володінням капіталу. Доход від капітального майна об’єднував земельну ренту і доход від капіталу, що являв собою підприємницький прибуток і відсоток. Важливо, що будь-яка позиція вчених відносно джерел виникнення прибутку здебільшого формувалася залежно від їх поглядів на закони виробництва, розподілу, обміну та споживання. Тому погляди поділялися на дві групи: одні пов’язують проблему розподілу з цінністю та ціною і бачать в отримання доходів прояв законів мінового процесу, інші вважають, що галузь розподілу має свою власну закономірність, яка відмінна від явищ цінності [2].

А. Бабо розглядав прибуток як різницю, відхилення та залишок [1].

За визначенням К. Маркса, прибуток – це додаткова вартість представлена не як приріст змінного капіталу а як породження всього авансового капіталу [3].

Ф. Найт стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [1].

Д. Рікардо вважав, що прибуток – це складова частина вартості, яка створюється працею. [1].

П. Самуельсон визначав прибуток як дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень [1].

А. Сміт розглядав прибуток у вигляді продукту праці, який привласнюється власником засобів виробництва [1].

Й. Шумпетер вважав, що прибуток - це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець [1].

Більшість економістів вважають прибуток економічною категорією, що важко піддається точному визначенню, проте для більшості практиків значення прибутку полягає в тому, що саме прибуток є стрижнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринку, певним гарантом прогресу економічної системи, а відсутність прибутку – яскравий доказ регресу й соціальної напруженості. Вважають, що прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів на мікро- і макрорівні. А значення прибутку як показника, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг й якість виробленої продукції, рівень продуктивності праці, динаміку рівня собівартості та характеризує інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності, досить багатогранна й важко оцінима.

Значення прибутку в ринковій економіці полягає в такому:

1. Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства.

Характеристикою цього росту є розмір поточного їх доходу на вкладення капіталу, джерелом якого є отримання прибутку.

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка сплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів. Економічний інтерес підприємства знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний, передусім, з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить, насамперед, розмір фондів виплати дивідендів, а отже – та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства. У зв'язку з тим, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів всіх перерахованих сторін, жодна з них не може мати пріоритетів в задоволенні, оскільки це призведе до ущемлення інтересів інших сторін.

2. Прибуток створює базу економічного розвитку суспільства в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дає змогу "наповнювати" дохідну частину державних бюджетів всіх рівнів, що дає змогу державі успішно виконувати покладені на неї функції і реалізовувати намічені програми розвитку економіки.

3. Прибуток підприємства є критерієм ефективності операційної діяльності підприємства. Індивідуальний рівень прибутку підприємства порівняно з галузевим характеризує ступінь вміння менеджерів ефективно здійснювати

господарську діяльність. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств є основним регулятором "переливу капіталу" в галузі з більш ефективним його використанням. При цьому капітал переміщається в ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє задоволенню суспільних і особистих потреб.

4. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

5. Прибуток є головним джерелом зростання вартості підприємства. Здатність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку, тобто його спрямованість на приріст активів підприємства. Чим вища сума і рівень капіталізації отриманого прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його чистих активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому.

6. Прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється, насамперед, в тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів в процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують "виживання" окремих соціально-незахищених членів суспільства. Крім того, ця значення проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку підприємства соціальних потреб його персонал. Соціальне значення прибутку проявляється також в тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності підприємства, спрямованої на фінансування окремих неприбуткових організацій, установ соціальної сфери, наданням матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

У ринковій економіці у звичайних умовах низький ризик пов'язаний із низькими доходами: чим вищий рівень ризику, тим можливі більші доходи. При вкладенні коштів у різні об'єкти з однаковою віддачею привабливішим буде найменш ризиковий проект. Тобто інвестор повинен отримати компенсацію на ризик. В умовах ринкових відносин прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Прибуток виступає критерієм доцільності під час схвалення господарських рішень на підприємстві. Оскільки більшість рішень підприємства пов'язана з витрачанням ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), їх потрібно розглядати з урахуванням величини прибутку, який підприємство отримає внаслідок їхньої реалізації [4].

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової

діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить з кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Отже, прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, працівників і власників підприємства.

Список використаних джерел

1. Тимохіна Г.О., Ніколенко Р.Б. Економічна сутність прибутку 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/14_84676.doc.htm.

2. Багнюк І.С. Економічна суть та значення прибутку в сучасних умовах і його оподаткування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2007_4_1/zbirnuk_O_FN_4has_1_6.pdf.

3. Костюк В.С., Андрющенко А.М., Борейко І.П. Економічна теорія [Електронний ресурс]: навч. посіб. / В.С.Костюк, А. М. Андрющенко, І.П. Борейко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 282 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://townbookie.com/book/259-ekonomichna-teoriya-navchalnij-posibnik-kostyuk-vs/40-73-kapital-vitrati-cina-i-pributok.html.

4. Дуляба Н.І., Корнілов С.О. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Н.І. Дуляба, С.О. Корнілов // Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. — Режим доступу: // http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/22_12/238_Dul.pdf.

УДК 334

ЦІКАЛО О.Ю., *студент,*
ПАСЄКА А.С., *к.е.н., доцент*
Черкаський Національний Університет
імені Богдана Хмельницького

ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи трансформаційні процеси сучасної української економіки та проблеми вітчизняного менеджменту, для багатьох вітчизняних підприємств використання світового досвіду щодо впровадження надійних і ефективних організаційно-управлінських систем є вкрай необхідним. В умовах постійно зростаючого ринку, його непередбачуваності, суттєвого перевищення пропозиції над попитом стає очевидною потреба удосконалення методичних підходів щодо формування та управління логістичною системою. Досвід розвинених країн показує, що інтеграція таких елементів, як споживачі, постачальники, транспорт в єдину взаємоузгоджену цілісну систему дозволяє знизити ризики, пов’язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, зменшити загальні витрати, підвищити якість та швидкість обслуговування клієнтів, сприяє вигідному просуванню продукту на ринку, що у кінцевому результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз робіт вітчизняних та західних вчених, присвячених логістичній концепції та логістичним системам, дозволяє виявити широкий спектр проблем,

що поки що не набули завершеного вирішення. До таких слід віднести відсутність узагальненого розуміння сутності логістичної концепції, наявність багатьох трактувань логістичної системи та відсутність єдиної комплексної класифікації логістичних систем.

Питання визначення сутності логістичної концепції, логістичних систем та їх класифікації знайшли найбільше відображення в роботах вітчизняних вчених Альбекова А. У., Анікіна Б. А., Бережної В. І., Гаджинського А. М., Кальченко А. Г., Кривещенко В. В., Костоглодова Д. Д., Саввіді И. И., Стаханова В. Н., Крикавського Є. В., Ларіної Р. Р., Леншина І. А., Смольнякова Ю. І., Міротіна Л. Б., Ташбаєва І. Е., Неруш Ю. М., Окландер М. А., Хромова О. П., Пономарьової Ю. В., Роднікова А. Н., Сергєєва В. І., Хазанової Л. Е. та західних вчених Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж., Сток Дж. Р., Ламберт Д. М., Койл Дж., Барді Е., Ланглей С. та багатьох інших.

У цілому аналіз літературних джерел показав, що більшість науковців розглядають сутність логістичної системи з точку зору специфіки власного дослідження та визначення сутності даного поняття відносно функціонального розділу логістики, окрім того, класифікації логістичних системи, що подані в роботах, не є структурованими, а стосуються тих сторін характеристики логістичних систем, що найбільше характерні для сфери дослідження.

Метою дослідження є дослідження логістичної концепції формування системи управління підприємством, визначення економічної сутності логістичних систем та здійснення їх логічноструктурованої класифікації в умовах сучасної української економіки.

Провідні вчені США розглядають концепцію логістики як структуру планування, завданням якої є не тільки управління матеріальним потоком, а і забезпечення підприємства механізмом розробки завдань та стратегій, у межах яких може здійснюватись поточна діяльність підприємства з управління розподілом.

Розглядаючи сутність виробничої логістики, Окландер М. А. та Хромов А. П. характеризують логістичну концепцію підприємства як спосіб мислення, філософію діяльності, згідно з якими необхідно уникати часткової оптимізації зведених разом функцій логістики через виявлення реальних можливостей для їх балансу та своєчасної поставки товарів.

Отже, концепція логістики базується, перш за все, на системному підході до управління матеріальним потоком. Досягнення максимального економічного ефекту можливе лише при узгодженості дій всіх учасників логістичного ланцюга, а не лише окремих його ланок. Основою даної узгодженості дій є створення логістичної системи. Для впровадження логістичної концепції в життя необхідний облік всіх витрат на переміщення матеріального потоку.

Логістична концепція спирається на достатньо високий рівень науково-технічного розвитку суспільства в цілому. Для фізичного переміщення матеріального потоку необхідне спеціалізоване обладнання, для інформаційного супроводу – сучасні автоматизовані системи. Впровадження новітніх технологій в практичну логістику дозволяє, окрім всього іншого, покращити і кадровий компонент логістичної системи.

Отже, проведений аналіз сутності концепції логістики дає змогу надати власне визначення: концепція логістики – це комплексний та системний спосіб мислення, що спираючи на ринкові умови встановлює мету та основні засади виробничо-господарської діяльності підприємства та є основою тактичних, операційних, стратегічних дій підприємства в усіх сферах його діяльності.

Сама ж логістика виконує при цьому роль засобу дії, засобу реалізації концепції, тобто є інструментом.

Найчастіше мету логістичної діяльності пов'язують з виконанням так званих правил логістики.

Найбільш поширеним підходом є виділення семи правил логістики (7R), так званого логістичного міксу (за аналогією з маркетинговим міксом): продукт – потрібний продукт; кількість – у необхідній кількості; якість – відповідна якість; місце – у потрібне місце; час – необхідно доставити у потрібний час; споживач – певний споживач; витрати – з мінімальними витратами.

Виходячи з вищесказаного, логістика – це застосування теорії систем у сфері організації оптимальних матеріальних потоків.

Отже, основна місія логістики – гармонізувати інтереси постачальників та споживачів.

Виділимо наступні засади логістичної концепції:

1. Управління матеріальним потоком як єдиним цілим, що включає в себе рух матеріальних ресурсів від первинної ланки ланцюга до кінцевого споживача. Елементи матеріального потоку мають технологічний зв'язок, а витрати, що виникають, економічно залежні від нього. Це означає, що будь-які трансформації одного з ланцюгів прямо впливають на всі інші. Основною характеристикою такого матеріального потоку є його безперервність.

2. Впровадження логістичних систем: враховуючи існування зв'язку між ланками, що формують загальний матеріальний потік підприємства та його міжфункціональний характер та цільову спрямованість, логістика передбачає використання організаційно-управлінських механізмів координації.

3. Використання комбінованого показника, за допомогою якого враховуються не тільки собівартість продукції, а і витрати, що пов'язані з її переміщенням та трансформацією.

Таким чином, головне в концепції логістики – стимулювати філософію, що забезпечує впровадження системного підходу в усі рівні і структури управління підприємством у межах інтеграції логістичних процесів та розумної економії. Оскільки одним із основних методологічних принципів логістичної концепції є системний підхід, то визначимо дане поняття.

Системний підхід - це методологія наукового пізнання, в основі якої лежить розгляд об'єктів як систем, що дозволяє побачити об'єкт дослідження як комплекс взаємопов'язаних підсистем, об'єднаних спільною метою, розкрити його інтегративні властивості, а також внутрішні та зовнішні зв'язки. Системний підхід передбачає послідовний перехід від загального до часткового, коли в основі розгляду лежить конкретна кінцева мета, для досягнення якої створюється система.

Відповідно до методології системного підходу кожна система є інтегрованим цілим навіть тоді, коли вона складається з окремих розрізнених підсистем.

Список використаних джерел:

1. *Кальченко А. Г. Концепція логістики*
2. *Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. - 19-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2011. - 484 с.*
3. *Моисеева Н.К. Экономические основы логистики: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2008. - 528 с.*
4. *Неруш Ю.М. Логистика: учебник для вузов. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2011. - 520 с.*
5. *http://logistic-info.org.ua/*
6. *www.bibliotekar.ru*
7. *www.bookhere.ru/*

УДК 334

***ЧУДНА Т.О.**, магістрант,*
***НАТРОШВІЛІ С.Г.**, к.е.н., доцент,*
Київський національний університет
технологій та дизайну
Факультет ринкових, інформаційних
та інноваційних технологій

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

В епоху інтернаціоналізації економіки конкурентоспроможність підприємства залежить від його можливостей. Основою конкурентоспроможності сьогодні виступають інновації, які створюють конкурентні переваги.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств а також вплив на них інноваційної активності досліджували такі українські вчені, як Амоша О.І., Бандур С.І, Богиня Д.П., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Колот А.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Макарова О.В., Новікова О.Ф., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Пирожков С.І., Семикіна М.В., Шаульська Л.В та інші. Однак дана проблема і на сьогодні є актуальною.

Одним із головних елементів підвищення конкурентоспроможності підприємств є впровадження інноваційних технологій.

Інновація є продуктом організованої, систематичної, цілеспрямованої діяльності, в кінцевому підсумку визначається успіхом на ринку. Саме ринок сьогодні відіграє провідну роль у визначенні спрямованості інноваційної діяльності. Тому повинна здійснюватись ретельна, безперервна оцінка потреб ринку та виявлення способів їх задоволення. А особлива увага запитам ринку повинна надаватись на етапі конструювання та виробництва інноваційних товарів, оскільки ринок є не тільки спонукальною причиною проведення досліджень та інноваційної діяльності, а й виступає кінцевою метою її реалізації.

Концентрація зусиль вітчизняних підприємств на створення революційно нових виробів і послуг (новацій) необхідна також через спад виробництва традиційних товарів. Багато видів продукції не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках через власну неконкурентоздатність. Для виживання підприємства повинні відмовитись від випуску неконкурентоспроможної продукції, здійснювати активний пошук нових споживачів, нових посередників, нових ринків.

На думку Пітера Ф. Друкера в основу успішної інноваційної діяльності покладено наступні принципи: 1)цілеспрямована та систематична інноваційна діяльність починається з аналізу наявних можливостей; 2) обов'язковим є врахування готовності ринку сприйняти відповідну інновацію; 3) ефективність інновації визначається її простотою та чіткою сфокусованістю; 4) доцільно починати інновації з малого, так, щоб на них не потрібно було витрачати значні грошові кошти, щоб їх організація не вимагала залучення значної кількості працівників, щоб ринок їх використання був обмеженим, адже часу для внесення поправок і змін, необхідних для успіху інновацій, зазвичай не вистачає; 5) всі підприємницькі стратегії, в основі яких лежить прагнення використовувати інновації, мають бути спрямовані на досягнення лідерства в окремо взятій галузі, інакше вони просто створюватимуть нові можливості для конкурентів. [1]

Важливо усвідомити, що в умовах інноваційної економіки «інтелект – це шлях до багатства і влади», а талант – «товар підвищеного попиту», який є власністю індивіда. Таке положення радикально змінює баланс сил між найманим працівником і фірмою: у висококваліфікованого працівника з'являється можливість диктувати умови свого найму. І чисельність таких працівників зростатиме, оскільки з інтелектуальним багатством пов'язаний економічний прогрес. Сьогодні провідні компанії світу інвестують величезні кошти у розвиток інтелектуального капіталу. Наприклад, такі компанії, як «Intel», «General Electric», «Motorola», мають свої університети для підготовки та перепідготовки спеціалістів, а компанія «McKinsey» витрачає 5% (1,8млрд$) свого річного доходу на розвиток чотирьохтисячного штату професіоналів, інвестуючи понад 20 000 $ на одного консультанта на рік. При цьому кожен новий консультант «McKinsey» проводить більше тисячі годин на курсах професійної підготовки протягом перших п'яти років роботи, більшу частину з яких – на спеціальному факультеті Університету Іллінойса.[3]

Підприємства, які в сучасній економіці не займаються інноваційною діяльністю швидко занепадають. Впровадження комплексного інноваційного підходу дозволяє підприємствам динамічно розвиватися та захоплювати все більші ринки високоякісною продукцією. Здійснення інноваційної діяльності на підприємстві створить необхідні та достатні умови для раціональної організації менеджменту інновацій та дозволить у цілому для організації підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається, і рентабельність її діяльності.

Інноваційна діяльність підприємства не може сприйматися як діяльність неординарна та виняткова, адже продукування інновацій є найважливішим

способом виживання та розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища. Саме інновації сприяють підвищенню конкурентоспроможності, підвищують ефективність діяльності функціонування суб'єктів господарювання за допомогою отримання конкурентних переваг, збільшують попит на продукцію та послуги, впливають на зменшення витрат на одиницю продукції при її виробництві та ін. Конкурентна ніша неминуче буде загублена тими підприємствами, яким не вдалося оцінити важливість безупинної і багатоаспектної реалізації інновацій. У подальших дослідженнях доцільно спрямувати зусилля на обґрунтування ефективних методів розробки інноваційної стратегії суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации: пер. с англ. / Ф. Питер Друкер. – М.:Вильямс, 2007. – С. 213-216.

2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. /С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга; К.: Княгиня Ольга, 2005. – С. 11-12.

3. http://forbes.ua/.

УДК 658.8:338

ШАПОВАЛОВА Є.К., *магістрант*
ШАЦЬКА З.Я., *к.е.н.,доцент*
Київський національний університет технологій та дизайну

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Проведення ефективної товарної політики фірми пов'язано з двома великими проблемами. По-перше, фірма повинна раціонально організовувати роботу в рамках наявної номенклатури товарів з урахуванням стадій життєвого циклу, по-друге, завчасно здійснювати розробку нових товарів для заміни товарів, які підлягають зніманню з виробництва і виведенню з ринку.

Товарна стратегія припускає визначений курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обміркованих принципів поводження. У її задачу входить забезпечення прийняття управлінських рішень і заходів для формування асортименту, підтримці конкурентноздатності товарів, перебуванню оптимальних товарних ніш (сегментів). Крім цього сюди входить розробка і здійснення стратегії упакування, маркірування, обслуговування товарів. Продумана товарна стратегія служить для керівництва підприємства свого роду покажчиком загальної спрямованості дій, здатних скорегувати поточні ситуації.

Товарна стратегія є складовою частиною господарської і маркетингової політики підприємства.

Товарна стратегія – це функціональна стратегія, яка визначає стратегічні характеристики товарів, що складають господарський портфель підприємства протягом горизонту стратегії. З цього погляду товарну стратегію можна розглядати як сукупність правил відбору товарів у господарський портфель.

Завдання товарної стратегії :

• формування ідеї та реальне створення ексклюзивного товару, стосовно якого решта факторів маркетингу мала б виключно додатковий (обслуговуючий) характер;
• розроблення нового товару та оновлення тих виробів, що вже існують на ринку;
• розроблення товарного асортименту, упаковки та товарних марок;
• забезпечення якості та конкурентоспроможності товарів;
• позиціонування товарів на ринку;
• аналіз та прогнозування життєвого циклу товарів.

Головною задачею товарної стратегії є забезпечення стратегічної стійкості господарського портфелю, що визначена в підвищенні довгострокової прибутковості. Відображенням товарної стратегії у поточному періоді є виробнича програма, що визначає обсяг виробництва по видах продукції за визначений період часу[1].

При формуванні товарної стратегії необхідно дотримувати ряд умов: мати чітке представлення про цілі виробництва, збуту й експорту на перспективу, стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; добре знати ринок і характер його вимог; усвідомлювати можливості і ресурси в даний час і в перспективі.

Необхідно також ясно уявляти темпи відновлення продукції в цілому і по окремих її видах з урахуванням життєвого циклу, співвідношення «нових» і «старих» виробів, нових і освоєних ринків, рівень відновлення товарів і ін. Ці питання вирішуються в тісній прив'язці до ринку, його вимогам, до поводження конкурентів[4].

Оскільки ринковий (кінцевий) успіх є головним критерієм оцінки діяльності підприємств, а їхні ринкові можливості визначаються правильно розробленої і послідовно здійснюваною товарною політикою, те саме на основі вивчення ринку і перспектив його розвитку підприємство одержує вихідну інформацію для рішення питань, пов'язаних з формуванням, керуванням і його удосконалюванням.

Забезпеченню максимального прибутку фірми має сприяти вдало обрана товарна стратегія, яка може здійснюватися за трьома напрямами.

1. Стратегія інновації — розробка та впровадження товару.
2. Стратегія варіації товару — модифікація товару, пов’язана із змінами його параметрів, із вилученням старого продукту з асортименту.
3. Стратегія елімінації товару — зняття товару з виробництва.

Як бачимо, ці стратегії пов’язані з різними етапами життєвого циклу товару від розробки і впровадження товару на ринок до виведення його з ринку.

Стратегія інновації може здійснюватися через:

— диференціацію товару, тобто модифікацію наявного продукту, яка призводить до появи паралельно зі старим нового виробу, що відрізняється від товару конкурентів;

— диверсифікацію товару — стратегію, пов’язану з виробництвом нових для фірми товарів.

Стратегія диференціації товару передбачає доповнення існуючих товарних ліній продукції новими її видами. Мета диференціації — підвищення конкурентоспроможності, привабливості товару завдяки врахуванню особливостей окремих ринків, сегментів ринку або переваг споживачів.

Напрями, за якими компанія може диференціювати свою пропозицію порівняно з конкурентами: товарна диференціація (функціональні, експлуатаційні, показники надійності товару в експлуатації, стиль, дизайн); сервісна диференціація (доставка, монтаж, ремонт, налагодження); диференціація персоналу (компетентність, ввічливість, комунікабельність), диференціація іміджу (символіка, спонсорство, технічне лідерство на ринку).

Стратегії диверсифікації товару передбачають доповнення існуючої товарної лінії новими лініями продукту. Розрізняють:

— горизонтальну диверсифікацію — до товарної номенклатури додається нова продукція, яка виробляється із використанням тих самих технологій або потребує аналогічних маркетингових програм;

— вертикальну диверсифікацію — доповнення виробничої програми продукцією попередніх та наступних ступенів;

— чисту диверсифікацію — передбачає випуск нового товару, не пов’язаного з основною діяльністю підприємства.

Якому конкретно способу диференціації віддати перевагу, залежить від фінансових ресурсів, терміну, протягом якого ця стратегія має бути реалізована, а також від того, який імідж має фірма. Диверсифікація виступає як ефективний засіб для забезпечення зростання стійкості діяльності фірми. За допомогою диверсифікації фірма може отримати гарні результати з відродження обороту і прибутку завдяки новим товарним пропозиціям для нових ринків, що в кінцевому рахунку сприяє ефективній політиці по зниженню підприємницького ризику.

Стратегія варіації (модифікації) товару реалізується шляхом варіацій: функціональних характеристик, фізичних характеристик, дизайну, іміджу, імені марки.

Стратегія елімінації товару. Рішення щодо елімінації (зняття продукту з ринку) приймається з урахуванням таких критеріїв:

— економічна вагомість продукту для фірми (частка в обороті, рентабельність);

— позиція товару на ринку (частка ринку, ринковий потенціал, позиція щодо конкуруючих продуктів);

—рівень використання виробничих і складських потужностей для виробництва продукту;

— майбутні перспективи продукту (наприклад, стадія життєвого циклу товару).

Для того щоб вивести товар з ринку, можуть бути використані наступні стратегії елімінації товару:

— «збирання врожаю» — поступове зниження витрат на виробництво і збут, отже, зменшення обсягів продажу застарілого продукту і можливе збереження ціни на нього;

— «видоювання» — різке зменшення витрат на маркетинг або зниження загальних витрат і збереження прибутку на заключних стадіях життєвого циклу товару;

— «концентрація зусиль» — усі зусилля маркетингу націлюються на найсильніший і найпривабливіший сегмент ринку, одночасно решта сегментів виводиться з фази збуту;

— «посилення ліній продукту» — виключення деяких асортиментних позицій з продуктової лінії, завдяки чому ресурси концентруються на найбільш вигідних для фірми позиціях;

— «виключення ліній продукту» — вихід фірми з галузей функціонування задля концентрації на особливо пріоритетних, перспективних та ефективних напрямах[3].

В сучасних умовах товарна політика виробничих підприємств повинна мати маркетинговий характер. Метою формування їх товарної політики має стати найбільш повне задоволення потреб споживачів у товарах при найменших витратах. Це вимагає комплексного та системного підходів до формування основних методичних положень управління товарною політикою підприємств, яка втілюється в ту чи іншу стратегію.

Процес розробки товарної стратегії пропонується проводити в такій послідовності[2].

На першому етапі слід проаналізувати поточний стан та визначити стратегічні напрямки діяльності виробничого підприємства. У швидкозмінюваних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища важливим методом формування оптимальних стратегічних напрямків діяльності є SWOT-аналіз, який дозволяє достовірно оцінити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози підприємства. Поряд із цим слід провести структурування цілей через виявлення зв’язків між ними та засобами їх досягнення. Формування “дерева цілей” дає можливість отримати карту взаємозв’язків майбутніх подій, визначити важливість окремих завдань, що випливають із поставлених цілей. Таким чином формуються пріоритети розвитку підприємства.

На другому етапі необхідно розробити програму розвитку, встановити масштаби діяльності та основні напрямки товарної стратегії. Останні мають визначатися на тривалий період і можуть формуватися в рамках загальної стратегії підприємства в цілому шляхом вибору цільових ринків та стратегічних переваг в якості, унікальності та ціні товарів. Цей підхід реалізується через відомі базові стратегії: переваг у витратах, диференціації, концентрації. Тут важливо синхронізувати виробничу і маркетингову діяльності та запровадити механізм систематичного та постійного аналізу потреб і вимог споживачів, що стане основою для розробки ефективних наборів маркетингу-міксу.

Механізм вибору окремих напрямків товарної стратегії має включати:

1) виявлення товарної проблеми - виведення нового товару на ринок, розширення продуктової лінії, модифікацію, диверсифікацію, зняття товару з виробництва і т.п.;

2) проведення маркетингових досліджень з метою виявлення попиту та мотивації споживачів щодо окремих видів товару;

3) розробку ринкової стратегії на базі SWOT- аналізу, аналізу маркетингового середовища та ринку.

На третьому етапі слід сформувати оптимальний товарний асортимент підприємства. Визначення оптимальної структури асортименту продукції передбачає застосування конкретного підходу, який може бути реалізований аналітичними, проектними, модельними та економіко-математичними методами. Асортиментний профіль виробничого підприємства в значній мірі залежить від етапу життєвого циклу окремих товарів. Це вимагає прийняття конкретних рішень щодо товарної політики та розробки критеріїв щодо оптимізації асортименту. При цьому можливе використання стратегій, направлених на товар як на об'єкт впливу, а саме - стратегії інновації, диференціації, модифікації, елімінації товару, а також стратегій, спрямованих на вдосконалення діяльності фірми в напрямку завоювання ринку на базі загальної маркетингової стратегії. В цьому випадку основою розробки товарної стратегії є маркетингові дослідження, при проведенні яких необхідно врахувати якісні та ринкові характеристики товару.

В ринкових умовах господарювання все більшого значення набуває інноваційна стратегія, яка передбачає розробку та виведення нового товару на ринок і є найбільш ризикованою. Стратегія диверсифікації може реалізовуватись як по відношенню до власного продукту, так і щодо залучення інших продуктів через купівлю інших підприємств, купівлю ліцензій або розвиток кооперативних зв'язків. Стратегія модифікації товару направлена на розширення сфери застосування існуючих товарів та залучення нових покупців шляхом внесення змін в товари. Стратегії диференціації та модифікації можна рекомендувати підприємствам, які прагнуть уникнути ризику, пов'язаного із розробкою нового товару.

Оптимізація асортиментного профілю підприємства може проводитися в наступному порядку: 1) дослідження поточного стану; 2) виявлення тенденцій розвитку ринку та визначення потреб споживачів; 3) формулювання цілей та вибір критеріїв оптимізації; 4) оцінка потенційних можливостей підприємства та виявлення обмежувальних факторів; 5) формування оптимального товарного асортименту[1].

Дотримання запропонованої послідовності процесу формування товарної стратегії виробничих підприємств має практичне значення, оскільки дасть можливість вдосконалити розробку її сутнісних характеристик та визначити її основні змістовні положення.

Список використаних джерел:

1. Антонченко, М. Ю. Особливості формування товарного асортименту підприємства // Вчені записки : наук. зб. – К. : КНЕУ, 2004. – Вип. 6. - С. 91–96. – ISBN 966-574-572-7.

2. Богданов, М. Г. Економічне обгрунтування товарно-продуктових стратегій підприємства [Текст] // Київський держ. ун-т технологій та дизайну. Вісник. - К., 2001. - Вип. 2. - С. 153–159.

3. Заблодська, І. В. Товарна політика підприємства : механізм формування : Монографія. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. - 240 с. : іл. : табл., бібліограф. : с.220-231. - ISBN 966-590-596-1.

4. Трішкіна, Н. І. Товарна політика оптового підприємства в системі маркетингу [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2006. - 22 с.

УДК 658.5

***ШЕВЧЕНКО О.О.**, магістрант*
***ДИБЛЕНКО В.І.,** к.е.н.,доцент*
Київський національний університет
технології та дизайну

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВІДТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва пов'язана, перш за все, із розробкою системи управління потенціалом підприємства. Підприємство як об'єкт управління – складна, динамічна, соціально-економічна, технічна, і організаційна система, відкрита до впливу зовнішнього середовища. Успішна діяльність підприємства на ринку визначається потенціалом підприємства. Потенціал підприємства є реальною або вірогідною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу.

Відтворення потенціалу підприємства – це процес безперервного відновлення всіх його складових. Тобто, під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу підприємства.

Одним з першочергових завдань управління потенціалом є забезпечення ефективного відтворення його основних складових об’єктів. При формуванні та використанні об’єктів потенціалу господарюючих систем розрізняють просте, звужене та розширене відтворення. Просте відтворення потенціалу здійснюється в незмінних обсягах для відновлення спожитих факторів виробництва і забезпечення безперервності його функціонування. Розширене відтворення потенціалу підприємства передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів і інших складових потенціалу, які забезпечують вищу результативність його діяльності. Звужене відтворення характеризується повторенням об’єктів потенціалу в обсягах, що є меншими, ніж у попередньому періоді. Саме даний вид відтворення є характерним для періоду економічних криз, коли підприємства змушені споживати повністю новостворену вартість.

При обґрунтуванні видів відтворення потенціалу необхідно відзначити типи розширеного відтворення – екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний тип розширеного відтворення об’єктів потенціалу передбачає зростання їх обсягів за рахунок залучення все нових трудових, матеріальних та фінансових ресурсів без поліпшення та вдосконалення технічної і технологічної основи виробництва та організації праці. Інтенсивний тип відтворення передбачає зростання обсягів об’єктів потенціалу завдяки підвищенню ефективності їх використання, тобто за умови більш досконалої організації праці, яка дозволяє одержувати кращі результати з меншими затратами праці та всіх видів ресурсів і кращого матеріально-технічного оснащення процесу виробництва.

Процес розширеного відтворення об’єктів потенціалу невіддільний від процесу їх нагромадження, тобто утворення національного багатства. Для

забезпечення розширеного відтворення необхідно створювати все більш нові та досконалі засоби виробництва для все більшої кількості працюючих. Отже, для цього необхідно частину прибутку перетворити на об’єкти потенціалу, або ж нагромадити, тобто капіталізувати додаткову вартість (прибуток). Ефективне просте та розширене відтворення потенціалу характерне прибутковим господарюючим системам.

Управління ефективністю відтворення потенціалу підприємства забезпечує ефективне функціонування підприємства в цілому, сучасне технологічне оснащення господарювання, збільшення прибутку, підвищення продуктивності праці персоналу, формування інвестиційно-інноваційних грошових потоків. Від управління ефективністю відтворення потенціалу підприємство очікує отримати економічні вигоди, включаючи синергетичний ефект, в майбутньому у формі чистого доходу, доданої вартості, чистого прибутку та власного капіталу. Управління ефективністю відтворення потенціалу полягає у виявленні резервів, пріоритетних напрямів підвищення рівня використання існуючих потужностей господарюючої системи; розкритті можливостей існуючих і необхідних об’єктів та резервів господарювання; формуванні механізмів забезпечення ефективного відтворення і використання об’єктів потенціалу з метою підвищення та нарощення в цілому конкурентоспроможності господарюючої системи (підприємства). Управління ефективністю відтворення потенціалу забезпечується процесом господарювання, в результаті якого підприємство оновлює власні об’єкти потенціалу за рахунок вкладення інвестиційних ресурсів в залучення інновацій, а також здійснює активну модифікацію інтелектуального капіталу.

Результативними показниками ефективного управління відтворенням потенціалу підприємства є абсолютні величини чистого прибутку і власного капіталу та відносна величина їх співвідношення – прибутковість власного капіталу. Якщо узагальнюючий показник рентабельності власного капіталу підприємства високий, то й господарська діяльність, відповідно, розвивається успішно – наслідком чого є значна ринкова вартість господарюючої системи, що в майбутньому сприятиме зростанню чистого доходу, а це призведе до подальшого збільшення його потенціалу, зростання добробуту його власників та персоналу.

Ефективність відтворення потенціалу передбачає перевищення результату відтворювального процесу над витратами в ході формування, використання, вдосконалення (оновлення) ресурсу. Ефективність відтворення потенціалу характеризується системою економічних показників, які дають можливість судити про економічну привабливість заходів відтворення. Оцінка економічної ефективності, як правило, здійснюється з урахуванням реалізації заходів на діючому підприємстві. Необхідно враховувати порівняльні оцінки ефективності роботи підприємства "без впровадження заходів" і "з упровадженням заходів". Формування останнього варіанта вимагає прогнозування основних показників підприємства з урахуванням зміни виробничих характеристик.

Вирішення проблеми управління ефективністю відтворення потенціалу підприємства, може значно вплинути на подолання негативних явищ ринкових

відносин. Передумовою і важливою складовою будь-якого підприємства є потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати і розуміти теоретичні основи, методи оцінювання й напрями ефективного використання потенціалу відтворення. Вільне володіння цим питанням дасть змогу керівникам об'єктивно оцінювати можливості, розробляти нові напрями діяльності підприємства, сформувати ефективну стратегію розвитку.

Відтворення потенціалу підприємства має відбуватися із врахуванням результатів оцінки та стратегічних цілей розвитку. Під час відтворення потенціалу підприємства важливо підібрати окремі його складові у такий спосіб, щоб вони у своєму найкращому поєднанні забезпечили прояв позитивного ефекту синергії. Інакше кажучи, важливо досягти такого підбору та поєднання елементів системи відтворення об'єктів потенціалу підприємства, який би забезпечував додатковий результат від взаємного підсилення їхніх спільних дій.

Розвиток підприємства неможливий без управління ефективністю відтворення його потенціалу, активної інноваційної діяльності. В усьому світі саме інновації є тим засобом, за допомогою якого підприємство адаптується до змін у зовнішньому середовищі або й змінює його у власних інтересах, прагнучи і досягаючи економічного лідерства. Здатність до продукування інновацій є невід'ємною рисою підприємця, завдячуючи якій він знаходить вільні чи створює нові ринкові ніші, формує суттєві конкурентні переваги, забезпечуючи можливості для розширення бізнесу.

Щодо проблем, то на сьогодні в Україні не сформовано єдиного чіткого механізму управління потенціалом відтворення підприємств, що призводить до гальмування розвитку економіки країни в цілому; небезпечні процеси зниження кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу, деформація попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці, знизився рівень якості освіти та охорони здоров'я, відбуваються вкрай небезпечні процеси депопуляції української нації; великою проблемою і перешкодою для заснування і існуючого бізнесу є складність отримання банківських кредитів – це не всі проблеми, проте вони потребують негайного вирішення і в більшості з них повинна брати участь держава.

Список використаних джерел

1. *Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія/ О.Є. Бабина// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. - № 36 – С.23*
2. *Бугай В.З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства/ В.З. Бугай, А.В. Горбунова, Ю.В. Клюєва//Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1(9) - С.27-32*
3. *Кобєлєв В.М. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства/ В.М. Кобєлєв, Ю.А. Галич// Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. - №8 – .*

УДК 658. 5

***ЩЕРБІЙ М.І.**, магістрант*
***ШЕВЧЕНКО О.О.**, к.т.н., доцент*
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснює безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації (трудові колективи), які спільно виконують ту чи іншу місію (реалізують програму чи мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: підприємницькі (комерційні), що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі (некомерційні), існування яких забезпечуються бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами. [2]

Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з врахуванням здатності носія до розвитку.

Характерними рисами розвитку потенціалу підприємства як економічної системи є: комплексність проблем і необхідність їхнього вивчення в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських та інших аспектів; ускладнення розв'язуваних проблем і об'єктів; зростання кількості зв'язків між об'єктами; динамічність ситуацій, що змінюються; дефіцитність ресурсів; підвищення рівня стандартизації й автоматизації елементів виробничих і управлінських процесів; глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації і т.д.; посилення ролі управлінського фактора. [3]

Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.

Марушков Р.В. у своєму дисертаційному дослідженні трактує економічний потенціал, як «…здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів».

Найбільш значним елементом господарства з економічної, технічної і соціальної точок зору є виробничий потенціал, що виступає у виді підприємств і фірм. Змістовна сторона діяльності таких організацій украй різноманітна і впливає на різні сторони життя суспільства. Будучи частиною цього суспільства, виробничі організації і їхні члени самі піддані процесам

суспільних змін. Тому виробничі організації і їхній вплив на суспільство можна розглядати в багатьох аспектах.

Як цілісна система, об'єкт і суб'єкт різних взаємин, виробнича організація виступає як юридична особа, що має у власності, господарському веденні або оперативному управлінні відособлене майно, здійснює майнові права і відповідає за своїми обов'язками цим майном.

Як система зі складною внутрішньою структурою виробнича організація може виступати у виді організаційної, виробничої, технічної, функціональний і іншого виду структур, що характеризують взаємодію різноманітних факторів і елементів організації для досягнення її цілей.

Виробничий потенціал підприємства – це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку з вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції. [4]

Дослідження сучасних підходів до трактування понять "виробничий потенціал" дає змогу виділити три напрями в його визначенні. Перший – включає в поняття "виробничий потенціал" сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних тощо). Сюди ж включається сукупність ресурсів, що забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління. Науковці другого напряму включають у виробничий потенціал тільки систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва. Третій напрям визначає, що виробничий потенціал – це система єдності структури та функцій виробничих ресурсів, вияв їх взаємозв'язку і можливості колективу виконувати певні завдання.

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства. А тому можна стверджувати, що йому притаманні всі риси, властиві будь-якій системі: цілісність, цілеспрямованість; складність; взаємозамінність, альтернативність його елементів; взаємозв'язок, взаємодія елементів виробничого потенціалу; самовідтворюваність; інноваційна сприйнятливість; гнучкість; соціально-економічні наслідки використання; історичні умови та особливості формування й використання; фізичне та моральне старіння.

Формування потенціалу підприємства – процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, для стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Для досягнення ринкового успіху і для ефективного функціонування будь-яке підприємство має потребу в ефективній системі управління. Таким чином,

загальні особливості формування виробничого потенціалу підприємства зводяться до того, що:

1.Формуванню або реформуванню підлягає у першу чергу виробнича система підприємства, як носій потенціалу, від властивостей якого у найбільшій мірі залежить виробничий потенціал усього підприємства.

2.Зміни носія потенціалу виробничої системи не обов'язково потягнуть за собою зміни інших систем, лише якщо це пов'язано зі зміною енергоспоживання, збільшенням матеріалоємності та трудомісткості продукції, але якщо йдеться про створення нового підприємства, саме виробнича система обумовлює склад, вид, структуру і масштаби усіх інших систем цілісного носія та згодом і його виробничий потенціал.

3.Формування або реформування носія потенціалу виробничої системи здійснюється за ланцюжком – зміна (вибір) виробу або зміна конструкції виробу чи матеріалів, що його складають, зміна (вибір) масштабів та типу виробництва, зміна (вибір) технології виробництва за видами обробки та рівнем використання готових комплектуючих вузлів, зміна (вибір) рівня автоматизації процесів і відповідно – вимог до виробничого персоналу.

4.Виробничий потенціал підприємства відображає максимум обсягу, який може забезпечити підприємство за встановленими номенклатурними позиціями й асортиментом продукції у межах повної місткості ринку за кожним виробом.

5.Від вибору виду продукції залежатимуть одиниці виміру потенціалу (штуки, тони умовного палива, метри, норми-години, інше), як обсягу продукції, робіт, послуг у натуральному або умовно-натуральному виразі за встановлений відтинок часу.

6.Основними суб'єктами оцінки та діагностики виробничого потенціалу підприємства є власник (співвласники) та конкуренти даного підприємства. Держава, як суб'єкт оцінки виступає лише за умовами: продукція, що виготовляється, є стратегічно важливою для країни; продукція є вагомою складовою експортно-імпортного балансу; держава є власником та розпорядником підприємства, а підприємство є казенним.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 03.02.2013 // Відомості Верховної Ради № 436-15

2. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч.пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

3. Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.

4. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Матеріали
міжнародної науково-практичної конференції
29-**31 березня 2013 року**

Технічний редактор Чабаненко Ю.А.
Оригінал-макет підготувала Міняйло О.В.

Підписано до друку «11» березня 2013 р.
Формат 60x87/16. Папір офсетний
Гарнітура Times New Roman.
Друк різографічний. Ум. друк арк. 33,0
Наклад 300 прим. Замовлення № 257

Видавець: Чабаненко Ю.А.
Свідоцтво ро внесення до Державного реєстру вмдавців
Серія ДК №1898 від 11.08.2004 р.
Україна, м. Черкаси, вул.. О. Дашкевича, 39
Тел.. (0472) 45-99-84
E-mail: office@2upost.com

Друк: Чабаненко Ю.А.
Україна, м. Черкаси, вул.. О. Дашкевича, 39
Тел.. (0472) 45-99-84
E-mail: office@2upost.com