

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ

ПОЛТАВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА

ІНСТИТУТ РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НАН УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

IV ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ
І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ»**

(збірник матеріалів)



м. Івано-Франківськ
15-17 травня 2013 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ
ПОЛТАВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА
ІНСТИТУТ РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НАН УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.І. ВЕРНАДСЬКОГО
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**IV ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ
І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ»**

(збірник матеріалів)



м. Івано-Франківськ
15-17 травня 2013 року

«Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (Івано-Франківськ, 15-17 травня 2013 року): Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2013. – 272 с.

Матеріали носять як практичний так і теоретичний характер та можуть бути корисними для широкої наукової громадськості, керівників підприємств і організацій, працівників органів державного управління, викладачів вищих навчальних закладів, слухачів системи підвищення кваліфікації, аспірантів, студентів відповідних спеціальностей.

Редакційна колегія:

Витвицький Я. С. – д.е.н., професор кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Данилюк М. О. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Кісь С. Я. – к.е.н., доцент, завідувач кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Орлова В. К. – к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Петренко В. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Полянська А. С. – д.е.н., професор кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Рецензенти:

Брич В. Я. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Тернопільського національного економічного університету
Швец І. Ю. – д.е.н., професор, завідувач кафедри державного і регіонального управління Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського

Редакція збірника:

Головний редактор:

Гораль Л. Т. – д.е.н., професор, директор інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Заступник головного редактора:

Максим'юк С. В. – к.е.н., доцент, заступник директора інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Тексти матеріалів подані у авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність та зміст поданих матеріалів несуть автори.

© Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, 2013

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ, ТЕХНОЛОГІЧНИМ І СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Амельницька О. КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	12
Брич В., Урсакий Ю. СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ.....	15
Варцаба В. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СТОСУНКІВ ТА ВЗАЄМОДІЇ ВЛАДИ, НАУКИ, БІЗНЕСУ І СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ.....	17
Войтків Т. РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС - ПРОЦЕСІВ, ЯК НАПРЯМОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	20
Гладун В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ.....	22
Грицак І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	24
Данилюк М., Топольницька Т. ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	26
Кернична А. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ СФЕРОЮ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ РСС.....	29
Кісь Г. УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Крихівська Н. ПЕРЕДУМОВИ НАЛАГОДЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЕКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	35

<i>Кузьмин В.</i> ПРИНЦИПИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЮ ГРОМАДОЮ.....	39	<i>Скворцов І., Загорецька О., Завербна М.</i> ОБґРУНТУВАННЯ МЕТОДУ РОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ З ВРАХУВАННЯМ ЧИННИКА ЧАСУ.....	70
<i>Маковей Ю.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	41	<i>Станьковська І.</i> УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА В МЕНЕДЖМЕНТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
<i>Максим'юк Т.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬО-ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ У КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	43	<i>Струк Н., Ревтюк Х.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ - ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	75
<i>Мацьків Р., Костишин І.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК МЕТОД ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ.....	46	<i>Тертичко Т.</i> УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА.....	76
<i>Миронова І.</i> ТИПОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ.....	49	<i>Тарасівська Л., Ришук Л.</i> СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.....	79
<i>Михайлишин Л.</i> ФОРМУВАННЯ СТАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	51	<i>Хантіль О.</i> ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	82
<i>Пашкевич М., Пауло Ж.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК СУСПІЛЬНОЇ СИСТЕМИ.....	54	<i>Швец Ю.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ.....	85
<i>Полянська А.</i> ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗМІНИ ПАРАДИГМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	56	<i>Щурик М.</i> СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ.....	89
<i>Поплавська Ж.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ З ПЕРСПЕКТИВИ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ.....	58	<i>Яськевич Т.</i> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ.....	91
<i>Проскурня О., Курило Т.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ КАБЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	60	<i>Яцерицина Н.</i> ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПОСЛУГ.....	93
<i>Рассуждай Э.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	61	СЕКЦІЯ 2 РОЛЬ І МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ	
<i>Романко О., Рушак П.</i> РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	63	<i>Боднарук І.</i> УТОЧНЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
<i>Сімків Л.</i> ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	66	<i>Братковська О.</i> ПЛАНУВАННЯ ТА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	97

<i>Данилюк-Черних І.</i> ПРО НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	100	<i>Василик І.</i> ЗАДАЧІ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ НАФТОГАЗОВИДОБУТКУ.....	130
<i>Галюк І.</i> ІННОВАТИЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ІНКРЕМЕНТАЛІЗМУ.....	103	<i>Витвицька У., Грушка У.</i> ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ТОРГОВИХ МАРОК КОМПАНІЙ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	133
<i>Зелінський Р.</i> ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	106	<i>Витвицький Я., Гавадзин Н.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	136
<i>Кісь С.</i> РЕДЕТЕРМІНАЦІЯ ДЕФІНІЦІЇ „ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ” ЩОДО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	109	<i>Гарматюк О.</i> РОЗРОБКА МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ТА ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	139
<i>Кушлик О., Петрина М., Мельник А.</i> РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУ В СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ.....	111	<i>Гобир І.</i> ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РЕМОНТУ СВЕРДЛОВИН.....	141
<i>Максим'юк С.</i> ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....	114	<i>Гречаник Б., Буй Ю.</i> СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	143
<i>Мацькевич О.</i> ДО ПИТАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ПРИ ІНВЕСТУВАННІ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....	115	<i>Дзьоба О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	145
<i>Петренко В., Луцик М.</i> ЩОДО УТОЧНЕННЯ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РЕСУРСИ» СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	118	<i>Забурко М.</i> ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ КОМПАНІЯМИ СТРАТЕГІЙ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ.....	147
<i>Підховна М.</i> НЕТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ.....	121	<i>Запужляк І.</i> МОТИВАЦІЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ... ..	148
<i>Проданова І.</i> ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ І БІЗНЕСУ – ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	123	<i>Камінська І.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В УКРАЇНІ ТА НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	151
<i>Тучак О.</i> РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	125	<i>Малинка О.</i> УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БРЕНДУ НА РОЗДРІБНОМУ РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ.....	155
СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ		<i>Мельницький М.</i> БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.....	158
<i>Андрійчук І., Фітяк І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ.....	128	<i>Обельницька Х.</i> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ».....	160

<i>Оришчин Т.</i> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ.....	161
<i>Петрунчук І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДОРОЗРОБКИ НАФТОВИХ РОДОВИЩ.....	164
<i>Пуйда Г.</i> МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	167
<i>Савко О.</i> АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ВТРАТ ГАЗУ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	170
<i>Саладяк О.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	173
<i>Семенютина Т.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ШАНСИ ДЕРЖАВИ.....	176
<i>Сергєєв О., Шийко В.</i> ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАГІСТРАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУВАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ.....	179
<i>Степанюк Г., Степанюк О.</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНИМИ НАФТОГАЗОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	183
<i>Федорович І.</i> ОСНОВНІ РОЗВИТКУ МАГІСТРАЛЬНИХ ГАЗОПРОВІДІВ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВІДТВОРЕННЯ.....	185
<i>Чучук Ю.</i> ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА КОМПРИМУВАННЯ ГАЗУ ЕЛЕКТРОПРОВІДНИМИ ГПА.....	188

СЕКЦІЯ 4 ОБЛІК І АУДИТ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

<i>Волошан І.</i> ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	191
<i>Долішня Т.</i> УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ.....	194

<i>Костюк У.</i> НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І АУДИТУ В УКРАЇНІ.....	196
<i>Маринчук Ю.</i> ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....	197
<i>Негрнич І., Медвідь І., Стефанівська Ю.</i> ОБЛІК ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ.....	200
<i>Перевозова І. В.</i> ПРИКЛАДНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ЯК ФОРМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	203
<i>Савчук Т., Савчук І., Василик О.</i> АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ВИМОГАМ МСБО 1 ФОРМ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА ПСБО 1.....	206
<i>Скульська Н.</i> КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ АУДИТУ.....	209
<i>Стефанівська Ю.</i> ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	211
<i>Хома С., Негрнич І., Пернета І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....	213

СЕКЦІЯ 5 ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

<i>Андибур А.</i> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНІ ПАРТНЕРСТВА ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ.....	215
<i>Андрусів У.</i> АУТСОРСІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	217
<i>Бачевська О.</i> ПРИВАТНИЙ НАФТОГАЗОВИЙ СЕКТОР, ЯК СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ В РЕГІОНІ І ДЕРЖАВІ....	219
<i>Булах І.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКЛАМНОЇ АГЕНЦІЇ.....	220

<i>Гораль Л.</i> БЕНЧМАРКІНГ У ВИЩІЙ ШКОЛІ.....	224
<i>Ісасва І., Люта Н.</i> ДО ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ЦІЛІ ТА ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФОРМАТНОГО РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	226
<i>Ключенко А.</i> КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ РЕКРЕАЦІЙНИМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ У КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ.....	228
<i>Метошоп І.</i> ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РОЗКРИТТЯ ПРОДУКТИВНИХ ПЛАСТІВ.....	231
<i>Мязіна Н.</i> ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	233
<i>Пахаренко О.</i> МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ (МОДЕЛЮВАННЯ) ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	236
<i>Процюк В.</i> ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ.....	239
СЕКЦІЯ 6	
ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ	
<i>Андрющенко О., Делянська І.</i> ПРО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ).....	242
<i>Васильченко Г., Даляк Н.</i> ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ ДЛЯ РОЗБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	244
<i>Войтків Л., Януш Я.</i> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	246
<i>Зварич І., Петренко В.</i> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ: ШЛЯХИ І ДОСВІД ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	249

<i>Зелінська Г.</i> АНАЛІЗ МАКРОСЕРЕДОВИЩА ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ ЯК ДІАГНОСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЗНАННЄВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	252
<i>Куцій Н.</i> ОЦІНКА ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	255
<i>Лис А.</i> СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА – ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ.....	257
<i>Мельничук І., Громадюк М.</i> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	259
<i>Цепчура І.</i> БАНКІВСЬКІ СТРАТЕГІЇ ПІДТРИМКИ РЕГІОНАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	262
<i>Швец І.</i> ІНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВЕ ОБЕСПЕЧЕННЯ РАЗВИТИЯ РЕГІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ.....	263
<i>Штапаук Г.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА, АДЕКВАТНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	266

СЕКЦІЯ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМ, ТЕХНОЛОГІЧНИМ І СОЦІАЛЬНИМ
РОЗВИТКОМ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Амельницька О.
Донецький національний технічний університет

КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Незбалансований розвиток підприємств України в економічній і соціальній сферах створює реальні загрози їх нормальному функціонуванню. Економічне зростання не впливає позитивно на поліпшення соціального становища промислових підприємств. Економічне стимулювання не застосовується для регулювання поведінки суб'єктів господарювання та органів регіональної влади на виконання вимог соціально-економічного розвитку підприємств. Особливо несприятливий соціальний стан простежується на промислових підприємствах, де негативні наслідки забруднення навколишнього середовища обумовлюють небезпеку для життя та здоров'я їх населення. Вищий рівень економічного розвитку у промислових регіонах не орієнтований на скасування соціальних ризиків і небезпек.

Стратегії економічного та соціального розвитку підприємств не містять пріоритетів, напрямів та заходів, спрямованих на збалансований розвиток економічної і соціальної сфер відповідно до вимог позитивного розвитку. Чинна методична база формування стратегій не орієнтує на досягнення цих цілей. Усе це обумовлює погіршення умов та можливостей досягнення певного рівня соціально-економічного розвитку промислових підприємств, а відповідно в Україні в цілому у зв'язку з їх найбільшою питомою вагою економічного, соціального та природного потенціалу серед підприємств України. Оптимістичний сценарій розвитку держави на засадах підтримки певного рівня соціально-економічного розвитку обумовлює першочерговість його запровадження на промислових підприємствах.

Розвиток підприємства розглядається як відносна оцінка відповідного стану, його рівень, і як процес, причому даний процес найчастіше розглядається як зміна в часі відповідного рівня.

Економічний розвиток полягає в динамічній гармонії росту й стабільності підприємства і, отже, оцінка розвитку повинна проходити у двох аспектах: статичному й динамічному.

Соціальний розвиток – це необоротні закономірні зміни в соціальній сфері діяльності підприємства з метою задоволення внутрішніх потреб колективу і зовнішніх потреб суспільства.

Соціально-економічний розвиток підприємства – це необоротні, спрямовані закономірні зміни господарської системи в процесі її функціонування під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників з метою задоволення соціальних потреб і досягнення економічних інтересів. Соціально-економічний розвиток визначається:

1) відносним станом підприємства, що оцінюється системою економічних і соціальних показників (соціально-економічний рівень);

2) процесом зміни стану підприємства, результатом якого є перехід до нового соціально-економічного рівня.

Використання категорії «розвиток» на рівні підприємства найбільш доцільно в менеджменті і досить важливо для керівників різних рівнів управління. В сучасних зовнішніх умовах функціонування підприємств здійснився перерозподіл відповідальності між державою і підприємством, як економічної, так і соціальної. Нестійке зовнішнє середовище, в якому примушені функціонувати сучасні підприємства, призводить до обґрунтування перспектив розвитку останніх з урахуванням наукових методів і підходів в управлінні. Сьогодні для комплексної оцінки результатів діяльності всіх суб'єктів господарювання в більшості випадків використовується категорія ефективності. При цьому надається кількісна і, якщо немає можливості, якісна оцінка економічної ефективності, соціальної ефективності, соціально-економічної ефективності, ефективності управління, ефективності цілеполагання, ефективності маркетингової діяльності, ефективності стратегічного планування і управління. Не принижуючи значущості і доцільності використання оцінки ефективності діяльності господарських суб'єктів в різноманітних напрямках, уявляється перспективним здійснювати аналіз результативності діяльності господарських суб'єктів з використанням поняття «розвиток», а саме «соціально-економічний розвиток» як більш широкого і всеохоплюючого критерію оцінки і аналізу.

Метою Концепції оцінки соціально-економічного розвитку промислового підприємства є визначення принципів його оцінки, суб'єктів і предметів оцінки, місце в теорії і процесах управління промисловим підприємством, методів, критерію і градацій оцінки.

Принципи концепції, які відповідають вимогам оцінки соціально-економічного розвитку підприємства, включають такі [1]:

– рівність можливостей підприємств різних галузей промисловості у задоволенні потреб функціонування та розвитку, орієнтація на майбутнє;

– попередження впливу дії внутрішніх та зовнішніх чинників досягненню рівня соціально-економічного розвитку;

– цільова орієнтація промислових підприємств з перевагою духовних та інформаційних факторів і ресурсів над споживанням матеріальних і природних ресурсів;

– оптимальне поєднання економічної ефективності, соціальної ефективності, соціальної відповідальності підприємства і прогресивного соціально-економічного розвитку;

- дотримання інтересів людини, колективу, керівництва підприємства та їх взаємна відповідальність щодо стану та перспектив соціально-економічного розвитку промислового підприємства;
 - пріоритет використання інноваційних технологій і устаткування, орієнтованих на створення конкурентоспроможної продукції;
 - раціональне використання природних ресурсів на засадах ресурсозбереження, в тому числі енергозбереження;
 - збалансованість економічних і соціальних потреб із використанням інформаційних, інвестиційних, інноваційних і інтелектуальних ресурсів.
- Соціально-економічний розвиток визначається комплексом цільових та супровідних критеріїв досягнення. Цільові критерії безпосередньо визначають бажаний стан і досягнутий рівень соціально-економічного розвитку промислового підприємства. До цільових критеріїв належать:
- наявність умов та можливостей ефективного функціонування та розвитку для промислових підприємств;
 - надбання духовно-моральних цінностей, формування та реалізація норм і принципів соціально-економічного розвитку підприємства;
 - забезпечення стійкості людського розвитку, зниження та мінімізація економічних та соціальних ризиків діяльності підприємства;
 - раціональне залучення, споживання та використання природних ресурсів;
 - взаємоузгодженість економічної та соціальної складових розвитку промислового підприємства;
 - переважне застосування у промисловому виробництві інноваційних ресурсозберігаючих технологій;
 - стійкі процеси простого та розширеного відтворення трудового потенціалу підприємства;
 - постійне зростання соціального та інтелектуального капіталу підприємства;
 - запровадження ефективних механізмів самоорганізації на основі синергізму, що забезпечують автоматичне налаштування підприємства як соціально-економічної системи на стійкий розвиток;
 - покращення та зміцнення здоров'я трудового колективу підприємства, продовження тривалості трудової активності;
 - підвищення освітнього, професійного та культурного рівня персоналу підприємства;
 - високий рейтинг підприємства за рівнем соціального та економічного розвитку у міжнародних порівняннях;
 - демократизація управління соціально-економічним розвитком підприємства.

До супровідних критеріїв досягнення певного рівня соціально-економічного розвитку промислового підприємства належать такі, що опосередковано впливають на формування умов та можливостей для його забезпечення, а саме:

- якісне законодавство України, яке відповідає національним потребам та міжнародним вимогам соціально-економічного розвитку підприємства розвитку;
- нові стратегічні орієнтири соціальної політики і соціальної відповідальності підприємства і держави, орієнтованої на реалізацію вимог соціально-економічного розвитку підприємства, активізацію трудової та творчої діяльності, формування інтелектуального та соціального капіталу;
- реалізація в економічній діяльності підприємства принципів інноваційності та інформаційності;
- запровадження механізмів соціальної відповідальності за реалізацію принципів соціально-економічного розвитку підприємства розвитку на всіх рівнях управління (виробничому, особистісному);
- започаткування моніторингу соціально-економічного розвитку підприємства.

Оцінка рівня соціально-економічного розвитку промислового підприємства повинна здійснюватись з урахуванням абсолютних і відносних результатів його соціальної і економічної діяльності окремо за вказаними двома напрямками.

Література

1. Грачевська Н. В. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. В. Грачевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Філіпченко А. С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність. – К., «Знання», 2007. 256 с.

Брич В., Урсакій Ю.

Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ

Поштовхом для розвитку системної теорії стала зростаюча невизначеність зовнішнього середовища в умовах економічних криз.

За таких умов, ефективність управління організацій як відкритої системи визначається характеристиками зовнішнього середовища. Вирішальною системною характеристикою підприємства стає його спроможність адаптуватись до значних подій в зовнішньому середовищі, тобто воно повинно реагувати на події таким чином, щоб і в майбутньому зберегти спроможність такого вибору. Творчість стає головною функцією управління. Виникає потреба в креативному інноваційному менеджменті як форма ефективного управління організаціями, орієнтованому на розкриття потенціалу, створення інноваційних можливостей, розробку стратегій «поведінки на ринку» з цільовими установками.

Чинник якості життя, більш повно характеризує управління організаціями в соціально - економічній системі та включає розвиток якості особистості на

основі процесів соціалізації, в першу чергу в рамках сім'ї та освіти, якість середовища життя, якість освіти, якість здоров'я і розвитку населення, та ін. При цьому система управління, спирається на методологічну базу всього комплексу наук включаючи вчення про циклічність розвитку, екологію, освіту, педагогіку, здоров'я.

Проте розв'язати поставлене завдання щодо досягнення мети підвищити результативність діяльності організації шляхом активної наукової розробки проблем управління якістю життя, з використанням системного підходу на основі типової моделі процесу управління, яку зображають у лінійній формі управлінському циклу відомих функцій управління, які впливають на прийняття рішення не є очевидним.

Суть і зміст системи управління якістю життя слід розглядати в широкому розумінні, як процес і у конкретному як дію.

Якщо елементами системи будуть суб'єкти управління (керівники і фахівці) та процеси обробки інформації, то система виступає як орієнтована множинна сукупність суб'єктів управління або ціле орієнтована сукупність процесів управління, між якими існують специфічні взаємозв'язки, наприклад ієрархічні.

У випадку, коли елементами системи розглядати певний засіб досягнення цілей, який вимагає одночасно та (або) паралельно в певні моменти реалізувати визначені дії, як санкціоновані способи досягнення цілей, що виробляють шляхом загально прийнятих процедур прийняття рішень

Отже системний підхід щодо управління розвитком якості життя потребує реалізації комплексу функцій, щодо здійснення ефективного впливу на об'єкт управління.

Для реалізації цього комплексу функцій, необхідно враховувати наступні складові, які формують системний підхід щодо управління якістю життя:

- адаптивність, як вміння спрямовувати розвиток системи управління організації;
- наявність у керівника широкого кругозору, рис лідера, уміле використання нових технологій управління, позитивне ставлення до ризику;
- надання гнучкості та динамізму організаційним формам управління з тим, щоб мати можливість швидко пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища;
- активне поширення принципів програмно-цільового управління якістю життя для досягнення конкурентних переваг;
- створення підсистеми мотивації на засадах якості життя;
- вплив ідей якості на розробку проблем формальної організації, соціально-психологічних аспектів організаційних процесів, системних процедур в управлінні, а також інформаційної підтримки.

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СТОСУНКІВ ТА ВЗАЄМОДІЇ ВЛАДИ, НАУКИ, БІЗНЕСУ І СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Основною умовою ефективною і результативною реалізації розроблених, затверджених та прийнятих до виконання стратегій економічного і соціального розвитку регіонів України [для прикладу: 1, 2, 3] слід вважати спільну, вмотивовану і зацікавлену роботу над досягненням встановлених цими документами стратегічної мети, цілей і завдань всього населення і всіх структурних складових відповідних територіальних громад.

Однак, в матеріалах аналітичної доповіді Національного інституту стратегічних досліджень [4, с.11] відзначається наявність в окремих регіонах «... конфліктів між обласними державними адміністраціями, обласними радами та групами впливу на рівні регіону, а також різні бачення пріоритетів розвитку регіону...», в зв'язку з чим процеси економічного розвитку гальмуються, а результати продовжують залишатися незадовільними.

Таким чином, проблему ліквідації конфліктів між основними гравцями (групами впливу) регіонального розвитку в процесах і процедурах реалізації його стратегічно важливих цілей і завдань можна і слід вважати актуальною та багатоаспектною науковою проблемою, хоча-б часткове вирішення якої має значний потенціал покращання соціально-економічного стану вітчизняних регіональних суспільних систем.

Як зазначено в [5, с. 166], свого часу Мері П. Фоллет вбачала розв'язок конфліктних ситуацій через саморегулювання та самоуправління тими індивідуумами та їх групами, які «... усвідомили загальний інтерес» і називала чотири можливі шляхи вирішення «конфлікту інтересів» між учасниками таких стосунків через:

- 1) добровільне підпорядкування однієї із сторін;
- 2) боротьбу і перемогу однієї із сторін;
- 3) компроміс сторін;
- 4) інтеграцію інтересів сторін.

Якщо прийняти до уваги можливу кількість «груп впливу» на формування пріоритетів, цілей і завдань регіонального розвитку, а також управління цими процесами, то стає очевидним значне зростання рівня управлінської ускладненості завдання із забезпечення «усвідомлення загального інтересу», а відтак і взаємодії між відповідними гравцями регіональної економіки.

Аналіз відомих на сьогодні моделей інтерпретації взаємодії активних і впливових учасників життєдіяльності регіональних спільнот у вигляді «влада-виробники-споживачі» [6], «влада-підприємство» [7], «влада-наука» [8], «влада-бізнес-освіта-наука» [9], «влада-наука-бізнес-громада» [10], «влада-бізнес-громадяни» [11] та багатьох інших подібних варіантів демонструє

необхідність і незаперечну доцільність пріоритетного виконання наступного переліку досліджень з одночасною розробкою відповідних науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх практичного використання в процесах управління регіонами:

- визначення провідних «груп впливу» на всі процеси регіонального економічного розвитку в Україні;
- ідентифікація можливостей і умов організації їх ефективної і результативної співпраці;
- визначення місця, ролі і функцій регіонального менеджменту в забезпеченні належного управління взаємодією учасників, які належать до різних «груп впливу»;
- аналіз, обґрунтований вибір і розробка теоретичних засад інноваційних управлінських технологій, механізмів та інструментів їх реалізації для використання суб'єктами регіонального менеджменту в процесах управління стратегічним економічним розвитком регіональних суспільних систем з врахуванням вимог і умов інтелектуалізації економіки і суспільства;
- за результатами експериментальної і практичної апробації розроблених технологій, механізмів та інструментів їх реалізації в умовах і на прикладі реальних регіональних суспільних систем сформулювати обґрунтовані рекомендації для всіх суб'єктів регіонального менеджменту, для центральних органів державного управління щодо їх використання в практиці управління регіональними суспільними системами.

Результати виконання такого переліку теоретичних досліджень і запропоновані рекомендації щодо їх практичного використання дозволять регіональним і субрегіональним органам державного управління і місцевого самоврядування, територіальним громадам регіону, суб'єктам господарської діяльності, а також всім іншим потенційно зацікавленим учасникам не тільки спільно здійснити вірний стратегічний вибір з використанням відомих підходів і моделей [12], а й на належному рівні організувати його реалізацію з досягненням запланованих мети, цілей і завдань.

Прерогатива ж практичної реалізації науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення взаємодії влади, науки, бізнесу і суспільства залишається за владою, яка, за притаманних їй у всі епохи і часи недоліків, залишається однак «головним двигуном прогресу» [13].

Література

1. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року / [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт «Закарпатський державний університет». – Режим доступу : http://www.zakdu.edu.ua/Storage/nniartemov_20120521_regionalna_strategiya.pdf
2. Стратегія економічного та соціального розвитку територій Івано-Франківської області до 2015 року. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2007 – 60 с.

3. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. Економіка, Суспільство. Середовище. – Головне управління Статистики у Львівській області, 2007. – 292 с.
4. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / за ред. С. О. Білої. – К.: Національний Інститут Стратегічних Досліджень, 2011. – 88 с.
5. Кредисов А. И. История учений менеджмента. – Киев: ВИРА-Р, 2000. – 336 с.
6. Петренко В. П. До визначення шляхів оптимізації стосунків держави, виробників і споживачів з використанням закономірностей парето-ефективного ринку / В. П. Петренко // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2002 р. - №4. – С. 71-76.
7. Турчак О. О. Стосунки в рамках «місцева влада – підприємництво» - важлива організаційно-правова проблема адміністративно-регіонального менеджменту // О. О. Турчак, Н. Є. Василюшин, В. П. Петренко // «Регіональні Перспективи». – 2004. - № 3-5. – С. 313-315.
8. Созінов О. Влада і наука: від патерналізму до партнерства / О. Созінов // Вісник НАН України. – 2005. - №1. – С. 3 – 10.
9. Згуровський М. З. Інноваційний розвиток України через поєднання влади, бізнесу, освіти і науки / М. З. Згуровський // [Електронний ресурс] НТУУ «Київський політехнічний інститут». – Режим доступу : http://kpi.ua/1106-2_kpi.ua/1106
10. Вишиванюк М. В., Попович В. В. Гармонізація цілей та інтересів влади, науки, бізнесу і громади – основа регіонального розвитку / М. В. Вишиванюк, В. В. Попович // Вчені Прикарпаття – сталому розвитку краю : зб. тез доповідей на обласній наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 25-26 грудня, 2012 р.). – Івано-Франківськ, 2012, - С. 10 – 12.
11. Черкач В. Головний принцип стратегії розвитку інформаційного суспільства – партнерство влади, бізнесу і громадян / В. Черкач // [Електронний ресурс] Асоціація підприємств інформаційних технологій України. – Режим доступу : <http://apitu.org.ua/taxonomy/term/298>
12. Варцаба В. І. Моделі стратегічного вибору (теоретичний аспект) / В. І. Варцаба, В. І. Отенко // Збірник наукових робіт ХНЕУ «Управління розвитком». - №8(84). – Харків, 2010. – С.132 - 135.
13. Климко С. Головний двигун прогресу – влада (роздуми з журналу «Economist») / Климко С. // [Електронний ресурс] Тексти. ORG.UA. – Режим доступу : <http://texty.org.ua/pg/article/newsmaker/read/12756>

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС - ПРОЦЕСІВ, ЯК НАПРЯМОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Управління підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства рішення.

В основному виділяють два економічні порядки що існували за всю історію цивілізації: централізоване управління економікою і ринкові відносини. У 19-20 століттях таких «рафіновано чистих» економічних порядків у світі практично не збереглося. На даний момент має місце так званий «змішаний тип економічної структури» з більшою або меншою частковою участю держави в управлінні економікою. Кожному з даних економічних порядків притаманна певна один від одного, а саме конструктивних і регулюючих принципів.

Майбутнє України, як великої економічної держави пов'язано перш за все з вибором моделі її економічного розвитку, тобто моделі економічного порядку, відповідності сучасним соціально - економічним реальностям та історичним тенденціям формування національної економіки. Тим не менш до цього часу є відсутня чітко скорегована концепція нового економічного порядку, до якого повинна перейти Україна. Через невизначеність «задекларованих» ринкових відносин до яких переходить економіка України, виникає непослідовність економічної політики держави, зниження ефективності засобів державного регулювання національної економіки.

Нестабільність зовнішнього середовища підприємства призводить до необхідності постійного оновлення всіх його сфер діяльності. Останнім часом в теорії і практиці менеджменту спостерігається розвиток нового напрямку, що отримав назву реінжиніринг бізнес - процесів.

В умовах постійних змін кон'юнктури ринку, попиту на ті чи інші товари або послуги зі сторони потенційних клієнтів, підприємство змушене адаптуватись до цих змін, щоб зберегти свою конкурентоспроможність та місце на ринку. В цьому і полягає одна із стратегічних цілей підприємства, особливо інвестиційної стратегії. Концепція реінжинірингу бізнес - процесів виходить з необхідності використання визначеного набору принципів і методів для проектування діяльності підприємства. Розглядаючи принципи проведення реінжинірингу бізнес - процесів доцільно зупинитись на виявленні взаємозв'язку економічної стратегії підприємства з даними принципами.

У загальному вигляді процес реінжинірингу бізнес - процесів зводиться до фундаментального представлення ділових процесів для досягнення значних покращень в основних показниках діяльності підприємства, таких як - собівартість, якість, обсяг, прибуток.

Під бізнес - процесом розуміють внутрішню діяльність підприємства, починаючи з одного і більше входів закінчуючи виготовленням продукції, яка необхідна клієнтам. При цьому клієнтом може бути не кінцевий споживач, а новий процес, який знаходиться у зовнішньому середовищі підприємства.

Бізнес - процеси зачіпають діяльність всіх підрозділів підприємства. У традиційній структурі підприємства з процесом пов'язані всі структурні підрозділи, кожен з яких відповідає за свою частку даного процесу. Концепція реінжинірингу бізнес - процесів побудована на ідеї інтеграції всіх елементів процесу у відповідності з їх початковим і кінцевим статусом.

Реінжиніринг включає два основних етапи:

- зворотній реінжиніринг;
- прямий реінжиніринг.

На першому етапі здійснюється вичерпний аналіз існуючої діяльності, місії підприємства, складників економічної стратегії, що дає змогу визначити слабкі і сильні сторони діяльності.

На другому етапі застосовуються певні шляхи, які дозволяють знайти новий спосіб реконструкції існуючого бізнесу на підставі використання нових технічних досягнень та методів організації бізнес - процесів для кардинального покращення обслуговування клієнтів.

Робота з реінжинірингу ведеться, спеціально створеною командою, яка складається з менеджерів високого рівня і спеціалістів у різних сферах економічної діяльності, використовуються новітні інформаційні технології для досягнення бажаного результату. Стратегічна ціль інформаційних технологій полягає у сприянні менеджменту а також покращенні швидкості реагування на динаміку ринку, що дає змогу створювати і підтримувати конкурентну перевагу на ринку. Учасниками реінжинірингу є : лідер проекту, власник процесу, керівний комітет, команда по реінжинірингу.

Діяльність реінжинірингу бізнес - процесів будується на підставі застосування методики «мозкового штурму». Для забезпечення активної участі менеджерів у проведенні реінжинірингу доцільно інтегрувати ключові досягнення інформаційних технологій – об'єктивно орієнтованого програмування, CASE – технологій, імітаційного моделювання процесів. Об'єктивно – орієнтований підхід визнаний базовою методологією реінжинірингу бізнес - процесів. Імітаційні моделі створюються у вигляді поточкових діаграм, в яких представлені основні робочі процеси підприємства і опис їх поведінки, а також інформаційні та матеріальні потоки між ними.

Об'єднання реінжинірингу з глобальними і локальними стратегічними цілями підприємства дозволяє сформулювати раціональну інвестиційну політику, яка повинна базуватись на інноваційному підході, в основу якого покладено пошук нетривіальних рішень. Подібні рішення володіють великим потенціалом зниження окремих моментів які пов'язані з виконанням підприємством своєї місії, за рахунок кардинального покращення процесу задоволення потреб і попиту клієнтів.

Реінжиніринг бізнес – процесів доцільно розглядати, як вагомий чинник посилення конкурентних переваг підприємства, і важливий елемент економічної стратегії підприємства.

Література

1. Абдикеев Н.В., Данько Т.П. Реинжиниринг бизнес-процессов. Полный курс MBA. Учебник - 2-е изд., испр. - М.: Эксмо, 2007. - 592с.
2. Ойхман Е.Г., Попов Э.М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 333с.
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 219с.

Гладун В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ

Найважливішою передумовою ефективного функціонування виробника в сучасних умовах є знання потреб і особливостей його потенційних ринків збуту, рівня конкурентоспроможності на них як товаровиробника в цілому, так і окремих видів продукції, що ним випускається. Дослідження показують, що саме невірна оцінка даних показників має найбільшу питому вагу серед основних причин комерційних невдач.

Звідси випливає, що аналізу ринку, конкурентоспроможності на ньому відповідної продукції і виробника повинно бути приділено максимум уваги при організації виробничої і збутової діяльності будь-якого підприємства. Існуючі підходи до вирішення зазначеної проблеми спираються винятково на експертні методи, що знижує рівень об'єктивності одержуваних результатів.

Реалізація даних методів найчастіше пов'язана з труднощами організаційного порядку, які обмежують можливості оперативного вирішення задач оцінки та аналізу конкурентоспроможності в поточній діяльності підприємств. Крім того, залишаються вкрай мало розробленими питання безпосереднього використання оцінок рівня конкурентоспроможності продукції та виробника для вирішення різних проблем підвищення ефективності функціонування відповідних суб'єктів господарювання взагалі та на регіональних ринках зокрема.

Очевидно, що актуальність проблеми оцінки рівня конкурентоспроможності товаровиробника та окремих видів його продукції на різних ринках збуту значно зростає для тих галузей (зокрема і деревообробної), які орієнтовані на роботу з вітчизняними та закордонними ринками.

В цих умовах економічна ефективність функціонування підприємств галузі значною мірою залежить від уміння працювати на різноманітних ринках,

в основі якого лежить правильна, об'єктивна оцінка конкурентоспроможності продукції та її виробника на потенційних ринках збуту, їх перспективності для конкретного підприємства (галузі).

Тому наукова організація роботи деревообробних підприємств може стати одним із напрямків підвищення ефективності функціонування, як окремих вітчизняних виробників деревообробної продукції, так і галузі в цілому, напрямком, реалізація котрого практично не вимагає складної організаційної роботи і значних капітальних витрат.

Задача визначення рівня конкурентоспроможності продукції (виробника) на регіональних ринках за своїм змістом близька до задачі оцінки ступеня привабливості ринків збуту для деякого товару або його виробника. У зв'язку з цим був проведений критичний аналіз сучасних підходів до вирішення даної задачі, який показав, що необхідної методичної проробки вони ще не одержали і тому не можуть безпосередньо використовуватися при визначенні конкурентоспроможності продукції і її виробника на регіональних ринках. Ринок є складною системою, стан якої залежить від напрямку та інтенсивності протікання різноманітних економічних процесів, дії багатьох чинників, що в остаточному підсумку знаходить відображення в необхідності використання для його адекватного опису цілої системи показників.

Оцінка конкурентоспроможності промислової продукції або підприємства на потенційному ринку збуту не повинна бути самоціллю, кінцевим результатом дослідження. Система показників стану ринку, рівня конкурентоспроможності на ньому повинна застосовуватися для вирішення різноманітних задач підвищення ефективності роботи товаровиробника, наприклад, шляхом ранжирування регіональних ринків збуту з позицій їх привабливості та подальшого вибору найбільш вигідних ринків для деякого виробника або конкретного товару (групи товарів).

Література

1. Нападівська Л. Конкурентоспроможність та деякі шляхи виходу з кризового стану підприємств деревообробної галузі / Л. Нападівська // Економіст. - 2010. - № 4. - С. 47 - 49.
2. Новогіцин О. В. Технічне переоснащення - основа конкурентоспроможності продукції деревообробних підприємств / О. В. Новогіцин, А. Г. Пригунова // Деревообробна промисловість. - 2009. - №2 - 3. - С. 31 - 34.
3. Ухачевич Я. Роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності продукції / Я. Ухачевич // Економіка України. - 1999. - С. 82 - 83.
4. Шувалов А. И. Некоторые аспекты оценки конкурентоспособности / А. И. Шувалов // Обновление продукции и конкурентоспособность. - М.: МДНТП, 2011. - С. 44 - 46.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Залучення інвестицій за рахунок іноземних інвесторів сприяє розвитку підприємств зокрема та покращенню стану національної економіки загалом. Тому на сьогодні набувають особливості актуальності питання щодо розуміння та визначення інвестиційної привабливості підприємства, що є основною передумовою подальшого залучення іноземних коштів в їх розвиток.

Інвестиційна привабливість може розглядатися на рівні країни, галузі, регіону чи підприємства. Підприємство в цій системі є кінцевим пунктом вкладення інвестицій, де реалізуються конкретні проекти. Рівень інвестиційної привабливості підприємства дозволяє зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт.

Питанням інвестиційної привабливості присвячено широке коло публікацій як іноземних, так і вітчизняних науковців. Серед них можна виділити таких авторів як Бланк І.О., Бочаров В.В., Донцов С.С., Коробков Д.В., Чорна Л.О., Ляшенко В, Михальська Л., Коюда В., Лепейко Т., Мозговий О., Стирський М., Гайдучий А. та багато інших.

В економічній літературі до сьогодні не має єдиного підходу до визначення сутності поняття „інвестиційна привабливість”. Розглянемо декілька визначень “інвестиційної привабливості”. Акцентування уваги на взаємозв'язку інвестицій та розвитку підприємства зробили у своїх працях Задорожна Я. Є., Дядечко Л. П., Бланк І. О., Бочаров В. В., Коюда В. О., Лепейко Т. І, Коюда О. П., Чорна Л. О.

А саме, Задорожна Я. Є., Дядечко Л.П. вважають, що інвестиційну привабливість варто визначити як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку [8]. Цей підхід, на нашу думку, враховує дуже важливий момент – вимоги інвесторів, забезпечення яких є важливою умовою високої оцінки інвестиційної привабливості.

Бланк І.О. розглядає інвестиційну привабливість з позицій фінансового стану підприємства як „інтегральну характеристику окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості” [6].

Проте Бочаров В.В. під інвестиційною привабливістю розуміє існування економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей у цінні папери (акції) за мінімальним рівнем ризику [6]. Але, на жаль, вітчизняні підприємства не

можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним.

На думку Коюди В. О., Лепейко Т. І, Коюди О. П., інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів [9]. Такий підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми.

Чорна Л. О. пропонує розглядати сутність поняття „інвестиційна привабливість підприємства” як взаємозв'язок двох характеристик: з боку економічного змісту – інвестиції і з боку психологічної форми – привабливість. Виходячи з вищевикладеного, під інвестиційною привабливістю підприємства, на думку вченого, варто розуміти сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику [8]. Також має місце визначення інвестиційної привабливості з точки зору система різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, що обумовлюють у сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в даній країні, регіоні, галузі [6].

Підсумовуючи сказане, та базуючись на визначенні сутності поняття „інвестиційна привабливість підприємства” як основи для формування єдиного підходу до її оцінки, вважаємо, що інвестиційну привабливість підприємства варто розглядати в трьох взаємопов'язаних та послідовних аспектах: з точки зору сукупності характеристик фінансово-господарського стану підприємства; не фінансових показників стану підприємства та перспектив розвитку підприємства з врахуванням досягнення цілей інвестора та оцінкою ризиків.

Такий підхід щодо визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» дозволить в подальшому здійснити послідовну оцінку інвестиційної привабливості підприємства, що передбачає як оцінку фінансових та нефінансових показників, так і визначення головних цілей інвестора та можливостей їх досягнення з боку підприємства; ризиків, які інвестор готовий нести під час інвестування та перспектив розвитку підприємства.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. №1560-ХІІ). [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Наказ України «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» від 31 березня 1998 р. за № 214/2654. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навч. посібник./ Ф.Ф. Бутинець — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 680 с.
5. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
6. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посібник./ А.П. Дука — К.: Каравела, 2008.- 432с.
7. Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів/ Інвестиції: практика та досвід №2/ Л.П. Дядечко, Я.Є. Задорожна. — К.: 2007.
8. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: навч. посібник./ В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда - К.: Кондор, 2008.- 340с.
9. Оцінка механізмів залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор економіки України. [Електронний ресурс] / О.В. Алейнікова. Режим доступу: <http://www.du.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=198>
10. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: навч. посібник./ В.В. Бочаров — СПб: Питер, 2000. — 160 с
11. Трояновська О. Б. Конспект лекцій з курсу «Інвестування» / О. Б. Трояновська — Х: ХНАМГ, 2009. — 118 с.
12. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u07.htm

Данилюк М., Топольницька Т.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Успішна реалізація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства може бути досягнута за умови відповідного забезпечення організаційними заходами та економічними ресурсами. Якщо на підприємстві не сформована сучасна, відповідно до теперішніх умов ведення бізнесу, система забезпечення, яка дає можливість активно та ефективно організовувати операції з контрагентами в Україні та за її межами, то йому важко уникнути багатьох проблем при виході на міжнародні ринки. Саме тому вкрай важливо сформувати таку систему організаційно-економічного забезпечення ЗЕД підприємства, яка б взаємодіяла з іншими підсистемами і входила до загальної системи підприємства.

В теоретичному контексті для розробки адекватної системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства постає необхідність поглибленого вивчення структурних елементів цієї системи. Власне виникає необхідність виділення підсистем забезпечення у системі організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної

діяльності підприємства, у визначенні їх суті, завдань та природи зв'язків між ними.

Отже, використовуючи системний підхід до компонентного змісту структуру організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності можна представити сукупністю таких функціональних елементів, як нормативно-правове, інфраструктурне, інноваційне, інвестиційне, фінансове та інформаційне забезпечення. Слід відразу зазначити, що є такі підсистеми, в даному випадку мова йде про нормативно-правове та інфраструктурне забезпечення, на реалізацію завдань яких підприємство практично не має впливу, їхня дія залежить від зовнішніх факторів та суб'єктів.

Першоосновою для створення умов формування системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є наявність сприятливого законодавчого поля, що регулює дану сферу правовідносин. Завдання нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на системі принципів ЗЕД, закріплених у ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], і реалізуються через такі функції державного регулювання як забезпечення рівних прав для суб'єктів ЗЕД, сталості нормативно-правової бази, дотримання принципу незворотності дії закону, визначення підстав і наслідків відповідальності за порушення зобов'язань, системи моніторингу виконання зобов'язань. Таким чином мету нормативно-правового забезпечення, як підсистеми організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, можна визначити як створення правових умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності через реалізацію функцій державного регулювання.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства значною мірою залежить від створення відповідної інфраструктури, яка повинна забезпечити вільний рух продукції, сировини та засобів виробництва від експортерів, імпортерів до споживачів. Завдання інфраструктурного забезпечення ЗЕД реалізуються через функції, які бере на себе держава в регулюванні зовнішньоекономічної інфраструктури — це координація економічної політики держави з іншими країнами, зменшення бюрократичних бар'єрів для розвитку ЗЕД, розробка та реалізація заходів з нарощування обсягів виробництва експортоорієнтованої продукції підвищеного попиту та захист внутрішнього ринку від надмірного її імпорту, стимулювання диверсифікації експорту. Від ефективної дії зовнішньоекономічного інфраструктурного забезпечення значною мірою залежить результативність діяльності підприємства на світових ринках.

Як показує світова практика, використання інноваційної складової у забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємства є важливим джерелом зростання стабільності та прибутковості підприємства за рахунок використання наукових, технічних, організаційних досліджень та розробок з метою одержання нової продукції, послуги чи технології. Можна виділити такі основні завдання інноваційного забезпечення зовнішньоекономічної

діяльності: підвищення якості продукції та конкурентоспроможності підприємства, зміцнення існуючих ринкових позицій та вихід на нові зовнішні ринки збуту, постійне оновлення виробничого потенціалу підприємства та продукції. На сучасному етапі розвитку економіки інноваційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є однією з основних функціональних підсистем, яка впливає на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.

Інвестиційне забезпечення представляється як окрема підсистема, призначена для покриття витрат виробничого характеру і накопичення з метою нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції, ресурси якої формуються з дотриманням принципів довгостроковості, оптимальності, альтернативності [2]. Визначимо послідовність реалізації завдань, які дадуть змогу на належному рівні організувати інвестиційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: формулювання стратегічних інвестиційних цілей у сфері ЗЕД, дослідження поточного стану ринку капіталу і тенденцій його розвитку, збільшення ступеня прозорості бізнесу і побудова ефективних взаємовідносин з інвесторами. Практична реалізація інвестиційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності відбувається через пошук і вибір джерел фінансування, а також шляхом оцінки результативності реалізації можливих шляхів їх вкладення, і спрямована на покриття витрат виробництва та накопичення з метою прискорення темпів економічного зростання.

Фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності визначають як особливий системний процес формування грошових коштів на основі достатності і оптимальності їх складу за джерелами утворення та їх використання на основі критерію ефективності на всіх етапах реалізації та розвитку зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 38 – 39]. Завданнями фінансового забезпечення ЗЕД є формування, розподіл та використання фінансових ресурсів ЗЕД, диференціація джерел фінансового забезпечення ЗЕД, розробка оптимальної політики фінансового забезпечення, ефективне і раціональне використання коштів з метою досягнення максимального ефекту.

Першочерговими напрямками, які будуть сприяти удосконаленню інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, виділимо: моніторинг зовнішніх і внутрішніх процесів ЗЕД та представлення актуальних даних аналізу, використання сучасних засобів зв'язку для обміну інформацією з клієнтами, інформаційна підтримка управління клієнтської бази на різних ринках, доступ та поновлення необхідної правової інформації. Розвиток інформатизації зовнішньоекономічної діяльності дозволить реалізувати цілу сукупність нових проектів підприємства, що виводять на якісно інший рівень розвитку й забезпечення його структурних і функціональних елементів.

Отже, розглянувши детально підсистеми організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, слід зауважити, що, в першу чергу, досліджувана система характеризується сукупністю її

складових елементів та тим безпосереднім впливом, який вони здійснюють на об'єкт забезпечення. Таким чином в якості системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід розглядати комплексну взаємодію підсистем (елементів) організаційного та економічного впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, яка реалізується через виконання завдань кожної з цих підсистем, а також через наявні відносини і зв'язки між ними, і яка характеризується єдиною метою – забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності, збільшення її обсягів та підвищення прибутку підприємства від ЗЕД.

Література

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 р. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
2. Шилова О.Ю. Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О.Ю. Шилова – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/Schilova_O.pdf
3. Кватернюк К.Ю. Методологічні основи механізму фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. / К.Ю. Кватернюк // Наука й економіка. – 2012. - № 1 (25). – С. 37 – 42.

Кернична А.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ СФЕРОЮ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ РСС

Утверджена в останні десятиліття концепція сталого економічного розвитку передбачає врахування регіональних факторів, які набувають домінуючого характеру у цивілізаційному економічному прогресі, оскільки постіндустріальний етап розвитку економіки характеризується наявністю двох процесів – посиленням глобалізації економіки і зростанням її регіоналізації.

Регіональні суспільні системи (РСС), виступаючи основою формування суспільних систем вищих рівнів, відіграють важливу роль в сталому цивілізаційному розвитку. Концепція управління регіональними суспільними системами має враховувати:

- об'єктивні тренди розвитку світової економіки (екологізацію, соціалізацію та гуманізацію економіки, її інноваційну спрямованість);
- регіоналізацією економіки, яка обумовлює виникнення специфічних форм управлінсько-господарської діяльності на демократичних та конкурентних засадах;

- необхідність підвищення рівня кваліфікації кадрового потенціалу та ін. [9, с. 443].

Серед цілого різномайття регіональних суспільних систем варто виділити регіональні екологічні системи – регіональні екогенологічні системи, регіональні природоохоронні системи, регіональні соціоприродні системи. Адже саме екологічнобезпечний розвиток є не тільки запорукою подальшого сталого розвитку національної економіки на сучасному етапі цивілізаційного поступу, але й можливістю підвищення конкурентоспроможності регіону зокрема та країни в цілому шляхом поліпшення середовища проживання, підвищення якості і збільшення тривалості життя населення тощо.

Значний внесок у розвиток досліджень екологічних аспектів у державному управлінні зробили такі українські вчені як: О. Лазор [5], О. Веклич [2], Л. Мельник [6], В. Кравців [4] та ін. Однак в Україні питання комплексного дослідження державного управління в галузі екології та природних ресурсів залишається ще недостатньо дослідженим.

Перехід на нову модель розвитку відбувається не сам по собі, а з допомогою цілеспрямованої екологічної політики. Засобом її реалізації, що забезпечує міжнародну конкурентоспроможність регіону і, в кінцевому рахунку, конкурентні переваги країни в цілому, стають державні інструменти екологічної політики [7, с. 298-299].

У період виходу з кризи та посткризовий період для системи державного управління регіональним розвитком в Україні пріоритетного значення набувають стимулювання інноваційних напрямків розвитку регіону з урахуванням наявного на місцевому рівні ресурсного потенціалу; стимулювання міжрегіональної кооперації та інтеграції; пошук «точок зростання» на регіональному рівні, застосування дієвих інструментів їх розкриття та стимулювання саморозвитку регіональних соціально – економічних систем (комплексів) [1, с.7-8]. Тому завдання полягає у підвищенні конкурентоспроможності РСС на основі врахування екологічного фактору в регіоні і, на цій підставі, здійснення такої трансформації регіональних суспільних систем, яка дозволить сформувати якісно нові організаційні форми поєднання науково-дослідної сфери з виробничо-технічними галузями і забезпечить інноваційний тип економічного розвитку.

Важливим аспектом, на нашу думку, є вдосконалення державного управління екологічною складовою розвитку регіону, оскільки цей напрямок регіонального розвитку може призвести до підвищення конкурентоспроможності певних галузей економіки, окремих підприємств та організацій, і, в свою чергу, саме екологічна сфера потребує особливої уваги з боку органів державної влади.

В нашій країні питанню розвитку та вдосконаленню екологічної політики не приділяється достатньої уваги. Прийнята стратегія сталого розвитку носить декларативний характер, не будучи підкріпленою відповідними законодавчими та фінансовими важелями. Існуюче в галузі охорони навколишнього середовища законодавство, незважаючи на досить жорсткі природоохоронні

нормативи, також не підкріплено важелями його ефективної практичної реалізації, вводиться зі значним відставанням від рівня найбільш просунутих в цій області країн Заходу [10, с. 197].

Державне регулювання процесів мінімізації збитків навколишньому середовищу, які б не перевищували допустимих реально є надзвичайно слабким, особливо в невеликих населених пунктах. Якщо сьогодні підприємства (в умовах жорсткої конкуренції, банкрутств, постійного браку фінансових коштів) прагнуть економити в першу чергу на природі, то в цих умовах зростає роль держави для забезпечення еколого – економічної рівноваги, а отже, і забезпечення сталого розвитку регіону в цілому. Найголовніша проблема полягає в тому, що більшість українських компаній досі не змінили свого ставлення до екології як до чисто витратної сфери. Вони далекі від розуміння тих конкурентних переваг, які можуть бути отримані в результаті підключення до цього нового і перспективного напрямку розвитку світової економіки. Однак екологічна складова в економічній діяльності може бути прибутковою як в масштабах окремих регіонів, так і для конкретних підприємств. Це підтверджують багато досліджень (наприклад, М. Портера [8]). Україна може і повинна використовувати досвід підвищення конкурентоспроможності для розробки нової економічної стратегії, що враховує екологічний фактор та можливості використання конкурентних переваг [11, с. 315-317].

Як вже зазначалось, важливу роль у реалізації ефективної регіональної екологічної політики відіграють органи державного управління. Хоча систему органів державного управління у сфері охорони навколишнього середовища в Україні було оптимізовано, проте на сьогодні не ухвалено уніфікований законодавчий акт, який містив би вичерпний перелік органів, що мають здійснювати державний контроль у цій сфері. Якщо розглядати дане питання на рівні конкретного регіону, а саме Івано-Франківської області, то варто зазначити, що для забезпечення виконання природоохоронними органами своїх функцій в Україні створена відповідна законодавча база, однак, на жаль, на даний час ще не вдалося досягнути ефективності законодавчого забезпечення дієвої природоохоронної політики. Це можливе за розмежування повноважень у цій сфері між всіма гілками влади. Адже, така кількість органів державного управління та наявність подвійних, а то й потрійних систем підпорядкування значною мірою перешкоджає здійсненню ефективного управління.

Не менш важливим є залучення до визначення напрямків природоохоронної діяльності та засобів їх реалізації провідних фахівців галузі, регіонального наукового потенціалу, закордонних експертів. Ще варто відмітити необхідність підвищення фахового рівня працівників відповідних відомств в системі державного управління, застосування міжнародної системи якості управління.

Отже, існуючий механізм державного управління екологічною сферою в контексті розвитку РСС не є досконалим. Для забезпечення найбільш ефективного державного управління в контексті підвищення

конкуренстоспроможності РСС, необхідно вдосконалити організаційно – економічний механізм державного управління екологічною сферою на регіональному рівні. Стратегічним завданням є стимулювання та мотивація населення, підприємців і урядовців для повної підтримки ідеї сталого розвитку з обов'язковим врахуванням екологічного фактора. На регіональному рівні важливою є координація дії служб, які функціонують у відповідній сфері, створення комплексної системи контролю, аналізу і експертизи тощо.

Можливими заходами, які здатні підвищити ефективність державного управління в екологічній сфері, можуть стати такі:

- стимулювання суб'єктів господарювання до використання екологічно безпечних технологій шляхом встановлення податкових пільг, а також пільгового кредитування, надання позик під гарантію підприємцям для інвестування в екологічно безпечне виробництво, екологічну освіту;

- посилення адміністративної відповідальності господарюючих суб'єктів за викиди, скиди, розміщення відходів понад встановлені ліміти. В окремих випадках доцільно застосовувати кримінальну відповідальність.

Здійснення сучасної регіональної екологічної політики в контексті сталого розвитку РСС, є насамперед економічною проблемою, яка потребує термінових дієвих заходів та застосування нових принципів і підходів щодо збереження, невиснажливого використання та відтворення природних ресурсів.

Література

1. Біла С.О., Шевченко О.В., Кушнір М.О., Жук В.І. Баталов О.А., Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. Аналітична доповідь. - К.: НІСД, 2012. – 56 с.
2. Веклич О. О. Потрібен "своремонт" економічного механізму екологічного регулювання / О.О. Веклич // Вісник НАН України, 2006. – № 3. – С. 49-57.
3. Коротич О. Б. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / О. Б. Коротич // – Харків: Вид-во ХарПІДУ НАДУ «Магістр», 2006. – 220 с.
4. Кравців В.С. Стратегія раціонального використання природно-ресурсного потенціалу в регіоні: екологічні пріоритети / В. С. Кравців // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. (Збірник наук. праць). Економіка. Ч. 2. Проблеми, механізми та інвестиційне забезпечення раціонального природокористування. Вип. 4 (36). – Рівне, 2006. – С. 325-330
5. Лазор О.Я. Використання європейського досвіду для вдосконалення екологічної політики в Україні / О. Я. Лазор // Ефективність державного управління в контексті глобалізації та євроінтеграції: Матеріали наук.-практ. конф. – К.: Вид-во НАДУ, 2003. – С. 596-599
6. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: Підручник. — 3-тє вид., випр. і допов. — /Л. Г. Мельник – Суми: «Університетська книга», 2006. — 367 с.
7. Нігай О.О., Смірнов О.О. Проблеми відтворення і розвитку економічного потенціалу суспільства в умовах ринкової системи / О. О. Нігай, О. О.

Смірнов // Наукові записки Кіровоградського національного технічного університету. – Вип. 10. Частина II. – Кіровоград: КНТУ, 2010. – 326 с.

8. Портер М. Конкуренція. / М. Портер // - М.: Изд. дом «Вільямс», 2000. - 608 с.
9. Семів Л. К. Регіональні суспільні системи : [монографія] / НАН України; Інститут регіональних досліджень / Л.К. Семів // – Л., 2007. – 496 с.
10. Старостенко Г. Г. Національна економіка : навчальний посібник / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова // - К. : Ліра-К, 2011. - 432 с.
11. Федулова Л.І. Менеджмент організацій. / Л. І. Федулова // Підручник. – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.

Кісь Г.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Враховуючи дані останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр., Україна серед 144 країн посіла 73-є місце проти 82-го у 2011-2012 рр [1]. На сучасному етапі в Україні залишаються слабкою система інституцій (132-е місце) та неефективним ринок товарів і послуг (117-е місце). Разом з тим, пріоритетним напрямком підвищення рівня конкурентоспроможності національного господарства, на думку фахівців, має стати стабілізація фінансового сектора України (114-е місце) та підвищення рівня розвитку бізнесу (91-е місце), які значною мірою залежать від фінансово-господарських результатів діяльності вітчизняних підприємств. За даними офіційної статистики [2] у 2010 та 2011 рр. збиткових підприємств в Україні стало більше, ніж прибуткових, а рентабельність економіки за два роки впала учетверо. Приведена інформація дає підстави вести мову про проблеми соціально-економічного розвитку підприємств, що на нашу думку, значною мірою, пов'язані з відсутністю ефективного механізму використання його економічного потенціалу, спрямованого на розширене відтворення. Проведення аналітичних та планових розрахунків формування і використання економічного потенціалу та здійснення ринкових порівнянь щодо потреби у конкурентному потенціалі та можливості його використання реалізується функцією планування. Проведене узагальнення інформації, приведеної в навчальній та науковій літературі [3-6] свідчить, що розрахунки визначення потреби у ресурсному потенціалі та інвестованому капіталі передбачають таку скерованість дій:

- визначення економічної стратегії та цільових функцій підприємства;
- вивчення впливу зміни ринкового середовища діяльності підприємства на конкурентоспроможність економічного потенціалу;

- вивчення ресурсної політики у ринковому середовищі господарсько-фінансової функціональності підприємства;
- визначення ринкових характеристик та вартісних параметрів економічного потенціалу, що забезпечить здійснення конкурентної стратегії і забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- розробка стратегічних альтернатив напрямів розвитку ефективного використання економічного потенціалу;
- розробка стратегії ресурсної функціональності підприємства;
- впровадження заходів, що забезпечить реалізацію стратегічних напрямів розвитку ефективного використання економічного потенціалу;
- визначення ресурсної привабливості економічного потенціалу та її параметризація конкурентоспроможності підприємства;
- розробка концепції забезпечуючих стратегічних функцій з формування економічного потенціалу та ресурсної привабливості;
- розробка концепції тактичних функцій та господарських рішень з використання ринкових переваг;
- моніторинг здійснення стратегії та цільових функцій формування і використання ресурсних переваг.

Таким чином, економічний потенціал підприємства розвивається в результаті системного відтворення, що передбачає формування механізму управління відповідно до завдань стратегічного розвитку підприємства та тактичної схеми використання окремих елементів економічних ресурсів.

На нашу думку, доцільно звернути увагу на зростання частки внутрішньогосподарського фінансування відтворення економічного потенціалу окремо взятого підприємства як суб'єкта національної економіки, зокрема, шляхом виокремлення додаткового фінансового результату від використання конкурентних переваг окремих елементів економічного потенціалу. В роботі [7] автором було досліджено і обґрунтовано механізм забезпечення відтворення економічного потенціалу торговельного підприємства як комплексного засобу його ефективної господарсько-фінансової діяльності. На наш погляд, запропонований підхід може бути розвинутий в контексті використання в процесах та процедурах стратегічного планування та управління на рівні інших підприємств та галузей вітчизняного господарського комплексу.

Отже, у процесі формування стратегічних орієнтирів розвитку, важливою є оцінка забезпеченості підприємства окремими елементами економічного потенціалу, розрахунок якої в [7] для умов функціонування торговельних підприємств пропонується проводити шляхом порівняння фактичних показників вартості ресурсів з показниками ефективності їх використання у підприємств конкурентів. Такий підхід забезпечує оцінку резерву зростання товарообороту або інших показників, які характеризують позитивні результати діяльності суб'єктів господарювання шляхом доведення ефективності використання економічного потенціалу до конкурентного рівня, а також дозволяє приймати адекватні управлінські рішення спрямовані на зростання рівня конкурентоспроможності підприємства, галузі, регіону, держави.

Література

1. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012-2013рр. Режим доступу: <http://www.uinpei.kiev.ua/viewpage.php?pag234>.
2. Державний комітет статистики. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Костырко Л. А. Стратегия финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта: методология и организация / Л. А. Костырко. – Луганск: ВНУ, 2002. – 560 с.
4. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. – М. : Экономическая литература, 2003.- 220 с.
5. Скудар Г. М. Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху / Г. М. Скудар // Економіка України. – 2000. - № 6. - С. 16 - 24.
6. Куркин Н. В. Устойчивость и безопасность развития предприятия / Н. В. Куркин // Економіка розвитку. - 2003. - № 3. - С. 65 – 69.
7. Кісь Г.Р. Механізм забезпечення ефективного відтворення економічного потенціалу торговельного підприємства: дис...канд. екон. наук:08.00.04: захищ. 21.06.2011:затверджена 10.11.2011 / Кісь Галина Романівна. – Львів., 2011.–170 с.

Кривівська Н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЕРЕДУМОВИ НАЛАГОДЖЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємство у сучасній системі економічних відносин піддається впливу мінливого зовнішнього середовища. Тому, для закріплення своїх конкурентних позицій на ринку все більше суб'єктів господарювання віддають перевагу новим можливостям організації діяльності. На сьогодні одним із пріоритетних напрямів реалізації бізнесу виступають партнерські відносини.

Аналізу формування та розвитку партнерських відносин в економічній системі присвячені роботи як іноземних дослідників – Коуза Р., Мятієва А., Портера М., Райзберга Б., Томсона А., так і вітчизняних – Ігнатюк А., Мікули Н., Филюк Г., Шульженка Л., Ясинського В., Ястремської О., та інших, які зробили значний внесок у з'ясування важливості та актуальності подібного способу реалізації господарської діяльності. Однак існують окремі питання, які потребують подальшого дослідження, зокрема, уточнення сутності поняття «партнерські відносини» та особливостей вступу підприємств у партнерську співпрацю. З огляду на це, основною метою нашого дослідження є з'ясування сутності партнерських відносин та їх основних видів у сучасній економіці, а також висвітлення особливостей та основних передумов налагодження партнерства між суб'єктами господарювання.

Партнерські відносини є новим та ще не цілком дослідженим поняттям. У ході дослідження зустрічаємось із незначною кількістю підходів щодо його

тлумачення, які в дечому навіть суперечать один одному. Зокрема, партнерські відносини розглядають як внутрішні, тобто відносини між власниками, менеджерами, фахівцями, та зовнішні – між виробником, постачальником, посередником, споживачем, державою та конкурентами. Деякі вчені значно звужують сутність даного поняття, зводячи його лише до горизонтальних чи вертикальних зв'язків між суб'єктами господарювання [2]. Інші навпаки розширюють значення цього поняття, ототожнюючи його із веденням спільної діяльності. Проте, серед основних підходів до тлумачення партнерських відносин, спостерігаємо і спільні риси, такі як добровільний та договірний характер відносин, спільна мета діяльності, спільність інтересів, об'єднання ресурсної бази, відповідальності та ризиків. Таким чином, партнерські відносини будемо розглядати як сукупність економічних відносин на добровільних договірних засадах з приводу здійснення певної діяльності на основі об'єднання чи розподілу ресурсів, відповідальності і ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності.

Опрацювання наукових джерел дає підстави зазначити, що у сьогоденні економічних реаліях партнерські відносини можна використовувати у різних випадках. Тому виникає потреба детальнішої конкретизації видів такої співпраці. У переважній більшості категорію «партнерство» використовують у трьох випадках: по-перше, коли мають на увазі соціальне партнерство; по-друге, коли описують ділове партнерство, і, нарешті, коли йдеться про партнерські відносини між підприємствами. Соціальне партнерство – економічна категорія, яка розкриває зміст відносин у соціально-трудої сфері. Ділове партнерство – термін, який застосовується для характеристики відносин, побудованих на міждержавному рівні, тобто використовується у дипломатичних колах [2].

Також у науковій термінології зустрічаємо поняття «транскордонне партнерство», яке визначено як організаційна форма транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода, тощо) з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, добродійних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань [3, с.22].

На сьогоднішній день партнерські відносини з приводу реалізації бізнесу набувають все більшої популярності. Протягом останніх двох десятиліть у світі було створено сотні партнерств між представниками різних секторів. Деякі з них швидко минули, а інші працюють вже протягом тривалого часу. Одні реалізовувались на локальному рівні, а інші намагаються координувати політику у великих регіонах, де живуть і працюють мільйони людей. Задля вибору потенційних партнерів та приведення спільної діяльності до досягнення мети компанія повинна враховувати певні особливості щодо партнерства.

Однією із таких та найважливішою є умова наявності спільних місії, цілей та цінностей підприємств-партнерів.

Для того, щоб потенційний партнер міг правильно оцінити прагнення компанії, цілі її діяльності повинні бути прозорі та зрозумілі. Також необхідно, щоб сторони розуміли цінності один одного і мотиви, що спонукають їх до участі у веденні діяльності [5].

Оскільки існування підприємств не є ізольованим одне від одного, то вони у будь-якому випадку повинні домовлятися між собою, обговорюючи певні моменти своєї спільної діяльності. Відбувається це як шляхом підписання контрактів, так і на основі домовленостей і розробки правил та дій, які стають певними постулатами у процесі подальшої спільної діяльності. Важливо усвідомити, що налагодження дипломатичних відносин із партнером повинно відбуватись ще на етапі підготовки контрактів [1].

Надійні партнерські відносини між компанією та її партнерами залежать від обопільної довіри, поваги і прозорості. Обидві сторони мають бути відвертими щодо власних сподівань з приводу відносин і заздалегідь обговорити можливі розбіжності стосовно реалізації й очікуваних результатів. Жодна кількість підписаних контрактів та встановлених усних договорів не дає підстав ігнорувати та зневажати людський фактор. Якщо не існує, перш за все, довіри між потенційними партнерами та взаємної поваги, ніякі офіційно зафіксовані умови не забезпечать успіху майбутнім партнерам. Не варто забувати і про постійний обмін інформацією між партнерами, що забезпечує вихід учасників об'єднань на вищий рівень прояву ділової культури та порівняно якіснішу співпрацю.

Важливою рисою успішного партнерства також вважається взаємна зацікавленість сторін у досягненні спільної мети, тобто партнерство триває до тих пір, доки зберігається необхідність у ньому. Також при налагодженні партнерства не потрібно забувати і про, так звану, матеріальну сторону відносин. Необхідно чітко визначитись із фінансуванням діяльності, розподілом відповідальності та ризиків. Однією із специфічних рис партнерських відносин є можливість збереження підприємствами-учасниками економічної незалежності та своїх позицій на ринку. Така ситуація виникає при об'єднанні підприємств-конкурентів.

Відповідно до рівня збереженої автономності, розглянемо два можливих сценарії подій. Перший полягає у співпраці лише в окремих питаннях діяльності учасників для досягнення конкретної мети. Такі партнерські відносини забезпечують повну незалежність підприємств-учасників, цей союз в більшості випадків є короткостроковим і завершується при досягненні мети. Другий випадок дозволяє зберігати автономність тільки з тих питань, що не зазначені у договорі про спільну діяльність. Тут мова йде переважно про перерозподіл відповідальності та ризиків між учасниками партнерської домовленості у тих сферах діяльності, в межах якої вони бажають уникнути участі [2, с.15].

Таким чином, проведені дослідження дозволяють виділити важливі умови, які істотно впливають на успіх партнерських відносин: наявність спільної мети, цілей та цінностей; достатній рівень довіри, поваги та прозорості відносин; взаємна зацікавленість сторін у досягненні спільної мети; визначення кола обов'язків підприємств-партнерів та формування ресурсної бази; узгодження питань щодо розподілу відповідальності та ризиків; домовленість щодо рівня автономності кожного із учасників об'єднання.

З кожним роком спостерігається збільшення кількості підприємств, що вступають у партнерські відносини. Така ситуація обумовлена як мінливим зовнішнім середовищем функціонування окремого підприємства, так і недосконалими внутрішніми механізмами організації діяльності. Тому підприємства все частіше звертаються до нових можливостей щодо підвищення ефективності ведення бізнесу, зокрема, партнерства. Партнерські відносини не тільки компенсують слабкі сторони компанії, а й дають їй нові конкурентні переваги. Багато нових підприємств, бажаючи зберегти свою незалежність, надають перевагу вступу до союзу, ніж злиттю із більшою структурою. Вони сподіваються, що співпраця з іншими компаніями зміцнить організаційні можливості, створить нові конкурентно значущі ресурси та дозволить конкурувати більш ефективно.

Тому, підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що важливою складовою успішного функціонування підприємницьких структур у ринковому середовищі в умовах глобальної економічної інтеграції є розширення та удосконалення деяких видів ведення діяльності – серед них і партнерських відносин.

Література

1. Магомедова А. Особливості партнерських відносин між суб'єктами підприємництва / А.М. Магомедова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) [за ред. М.Ф. Кропивка]. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2012. – № 2 (18), том 6. – С.134-142.
2. Магомедова А. Теоретичні засади формування партнерських відносин між суб'єктами підприємництва [Електронний ресурс] – Режим доступу до електронного ресурсу: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_4/Magomedova_411.htm
3. Мікула Н., Матвеев Є. Розвиток нових форм транскордонного співробітництва // Економіст. – 2011. - №5. – С.20-23
4. Шаврук С.А. Международные стратегические альянсы и многонациональное управление / С. А. Шаврук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету – 2005. – №2. – С. 14-25.
5. Як налагодити партнерство: рекомендації для бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу до електронного ресурсу: www.csr-ukraine.org

ПРИНЦИПИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЮ ГРОМАДОЮ

Історія менеджменту [1] демонструє широке різноманіття підходів, шкіл, теорій, концепцій менеджменту. Узагальнити ранні (початок ХХ ст.) концепції менеджменту можна цитатою М.П. Фоллет: “Забезпечення виконання робіт за допомогою інших людей”, тобто люди розглядалися, як об'єкт управління, ресурс, “гнучкі гвинтики” для підвищення продуктивності організації. Наступна визначальна концепція управління за цілями (англ. Management by Objectives, МВО), сформована П. Друкером в 1954 році в книзі “The Practice of Management” [2], основана на узгодженні цілей усередині організації, на кооперативному (спільному) процесі визначення цілей співробітників і керівництва, вибору напрямку дій і прийнятті рішень. Управління за цілями направлене на підвищення ефективності індивідуальної діяльності співробітників, а індивідуальна ефективність кожного повинна забезпечити організаційну ефективність. Проте індивідуальна ефективність часто не приводить до організаційної ефективності, тому більшість сучасних концепцій менеджменту направлені на забезпечення ефективної взаємодії співробітників, їх суть зводиться до фрази “Робити все разом краще інших”.

В сучасних соціально-економічних системах відбувається інтеграція [3] (об'єднання) управлінських підходів, процесів, функцій, систем менеджменту, рівнів управління, культур та ін. Тому одним з основних завдань управління територіальною громадою, як складною соціально-економічною системою, в сучасних умовах зростання складності і невизначеності зовнішнього середовища є інтеграція різних підсистем громади і окремих членів громади системою управління за допомогою спільного визначення цілей, оргкультури, видів, функцій управління.

Впровадження інтеграційного управління в практичну діяльність територіальних громад здійснюється на основі загальних принципів інтеграційного управління, які забезпечують формування необхідних закономірностей взаємовідносин суб'єктів управління. Переважна частина цих принципів загальновідома, проте їх системне об'єднання утворює нормативно-ціннісний конструкт, який власне притаманний тільки інтеграційному управлінню територіальною громадою.

До загальних принципів інтеграційного управління необхідно включити:

1. Єдність цінностей – система цінностей забезпечує орієнтуючу роль для всієї територіальної громади, зумовлює у відповідності до них (цінностей) необхідну (доцільну) взаємодію між членами громади, окремими соціальними групами і, відповідно, є основною умовою ефективності (управління) цієї взаємодією.

2. Власний вибір цілей – базується на пріоритетності цінностей і інтересів людини (члена громади) над груповими, громадськими і державними

інтересами, передбачає право вільного цілепокладання кожним членом громади в рамках ціннісної системи.

3. Спільність цілей – цілі кожного члена громади можуть і повинні бути інтегровані і узгоджені. Механізми узгодження вельми складні, в загальному - це зустрічне планування з багатьма ітераціями, в результаті якого формується перспективний план розвитку громади (стратегія).

4. Консенсус – усі члени громади повинні досягти згоди щодо бачення майбутнього громади, визначених стратегічних цілей і завдань та готові взяти на себе посилені зобов'язання щодо їх втілення.

5. Інтеграція стратегічного і операційного управління – для членів громади не існує поділу на важливі (стратегічні) і поточні (операційні) рішення, бо всі рішення в кінцевому результаті зумовлюють розвиток громади та її членів.

6. Відкритість і прозорість (транспарентність) – максимальна інформованість членів громади з питань прийняття всіх рішень та їх реалізація. Для реалізації цього принципу необхідно створити відповідну інформаційну систему і систему легімізації всіх рішень.

7. Стратегічне програмування – відкритість і прозорість забезпечують можливість комплексної реалізації стратегічних проектів, як єдиної програми, причому взаємозв'язки і взаємовпливи між стратегічними проектами формуються на всіх етапах від прийняття рішення про реалізацію до одержання кінцевих результатів, як командами, які реалізують проекти, так зацікавленими сторонами громади.

8. Принцип демавтократії – демократичний консенсус при прийнятті рішень та єдиноначальність і автократія при виконанні прийнятих рішень, принципи участі і консенсусу створюють умови не тільки для узгодженого планування, а й ефективної реалізації рішень, а відкритість і прозорість підвищують відповідальність керівників виконання рішень, нівелюючи негативи автократизму.

9. Принцип самодостатності і комплексності – територіальною громадою інтегруються функції необхідні для самодостатності (середня освіта, первинне медичне обслуговування тощо) та сталого розвитку.

10. Принцип справедливості – створення і забезпечення однакових умов для реалізації власних цілей кожного члена громади, формування узгодженої системи соціальної відповідальності бізнесу та інших сфер діяльності громади, які використовують ресурси територіальної громади.

11. Принцип постійного удосконалення – плани і дії завжди можуть удосконалити, в основі постійного удосконалення – плани і дії завжди можуть удосконалити, а принцип стратегічного програмування покладений цикл Демінга PDCA, а принцип стратегічного програмування забезпечує можливість об'єктивного повторюваного аналізу програм і проектів на різних етапах їх реалізації та формування коригуючих дій поліпшення процесів і результатів.

Спільність принципів управління функціонуванням і розвитком територіальної громади створює умови:

- для горизонтальної інтеграції як всередині громади (створення

соціальних груп) шляхом ефективної взаємодії між їх членами в різноманітних сферах: економічній, соціальній культурній, духовній тощо, так і між територіальними громадами в спільних сферах стратегічного розвитку;

- для вертикальної інтеграції, яка передбачає гармонізацію взаємодії територіальної громади і інституцій різних рівнів ієрархії, насамперед місцевих і регіональних органів державної влади.

Таким чином принципи інтеграційного управління громадою створюють передумови для ефективного інтеграційного управління, яке направлене на згуртування всіх членів і соціальних груп громади на основі єдності цінностей об'єднання принципів, функцій, видів, стилів управління, формування і реалізації спільних цілей, впровадження нових підходів та інновацій до управління функціонуванням і розвитком територіальної громади.

Література

1. Кравченко А. И. История менеджмента: Учебное пособие. - М.: Академический проект, 2000. — 352 с.
2. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. - : М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. - 398 с.
3. Хачатуров А.Е. Белковский А.Н. Современный интегрированный менеджмент. - М.: ДИС, 2006. – 272 с.

Маковей Ю.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Оцінювання економічної стійкості підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища є важливою складовою для визначення проблем, що перешкоджають підвищенню її рівня та розробленню заходів щодо її забезпечення. При цьому важливо знати, наскільки й у якому напрямку змінився рівень економічної стійкості підприємства, щоб прийняти правильні рішення. Таким чином, виникає потреба в оцінюванні рівня економічної стійкості підприємства в динаміці для виявлення позитивних і негативних змін основних параметрів його функціонування під впливом тих чи інших факторів.

Оцінюючи економічну стійкість підприємства, його керівництво має можливість використовувати отримані дані економічної стійкості як додатковий критерій і підставу під час прийняття рішення. Аналіз стійкості в управлінській практиці значно пов'язаний зі змінністю цілей підприємства через динамічність розвитку сучасної економіки та впливу негативних аспектів функціонального середовища підприємства [1].

Дослідження наявних методів оцінювання економічної стійкості підприємства дозволило зробити висновок, що в сучасному ринковому середовищі для якісного оцінювання ЕСП потрібно використовувати той метод, який буде повністю описувати наявний стан стійкості підприємства з

усіх боків та враховуватиме специфіку підприємства. Відстеження економічної стійкості на підприємствах, що орієнтуються на довгострокову й ефективну роботу на ринку, потребує кількісного оцінювання стійкості, порівнянної в динаміці, врахування специфіки підприємства (розміру, галузі), зіставлення з аналогічними оцінками конкурентів тощо [2].

Промислові підприємства належать до систем, які динамічно розвиваються та функціонують у нестабільних умовах зовнішнього середовища; у зв'язку з цим забезпечення їх економічної стійкості є складним завданням. Удосконалення оцінювання й аналізу економічної стійкості обумовлює можливість її застосування в управлінні підприємствами, що, як результат, дозволить знизити чи уникнути негативних впливів зовнішнього середовища, посилити темп успішного розвитку взагалі. Володіння необхідною для виконання господарської діяльності виробничо-технологічною базою, кваліфікованим персоналом, фінансовими й іншими видами ресурсів ще не є достатнім для забезпечення стійкого ефективного функціонування та розвитку підприємства в найближчій і віддаленій перспективах [3].

Застосування на практиці неадекватних реальній ситуації структури та методів управління підприємством, як правило, призводить до непродуктивної витрати ресурсів, втрати конкурентоспроможності продукції, а потім – і самого підприємства, так наслідок цього, зменшення показників фінансово-економічної діяльності й утрати здатності до стійкого функціонування та поступального розвитку. Підвищення рівня стійкого розвитку промислових підприємств неможливе без формування певної системи управління економічною стійкістю підприємства [4].

Оцінювання результатів управління економічною стійкістю підприємства з урахуванням наведених аспектів є досить складним завданням, актуальність вирішення якого має додаткову гостроту через швидкозмінність і невизначеність розвитку економічної ситуації. Оцінювання результатів управління ЕСП дозволить визначити ступінь адаптації підприємства до зовнішнього оточення, виявити проблеми й резерви підвищення стабільності діяльності та розробити відповідні управлінські рішення [5].

У запропонованій методіці оцінювання результатів управління економічною стійкістю підприємства як перший етап доцільно виділити стійкості підприємства. Запропоновано виділяти виробничу, економічну й виробничо-економічну системи. У свою чергу, до економічної відносимо складові: фінансову, маркетингову, ділову, інноваційну та соціальну.

Оцінювати результати управління економічною стійкістю підприємства доцільно щорічно з метою покращення діяльності й підвищення конкурентоспроможності на ринку продукції. Також слід простежувати динаміку показника економічної стійкості підприємства, що є важливим важелем для прийняття тих чи інших управлінських рішень.

Література

1. Кононова І.В. Методичний інструментарій оцінки стійкості функціонування підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Кононова // Інноваційна економіка – Режим доступу: <<http://www.nbuv.gov.ua/portal/texts>>.
2. Полішук О.А. Теоретико-методологічні основи оцінки економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / О.А. Полішук // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 225, т. 2. – С. 367-374.
3. Іванов В.Л. Забезпечення організаційно-економічної стійкості промислового підприємства [Електронний ресурс] / В.Л. Іванов, В.А. Малов. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2010_22_1/4IvanMa>.
4. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
5. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография / Л.А. Костырко. – 2-е изд. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.

Максим'юк Т.
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОСВІТНЬО-ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ У КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Процеси європейської інтеграції охоплюють дедалі більше сфер життєдіяльності, включаючи вищу педагогічну освіту. Україна чітко визначила орієнтир на входження в освітній і науковий простір Європи, здійснює модернізацію освітньої діяльності в контексті європейських вимог, наполегливо працює над практичним приєднанням до Болонського процесу.

Необхідність удосконалення і оновлення змісту вищої освіти стало однією з основних причин запровадження в Україні ступеневої вищої педагогічної освіти. Після приєднання системи вищої освіти до Болонської декларації ступенева вища освіта отримує все більше розповсюдження. На сучасному етапі це підкріплено відповідною законодавчою базою: введено положення про ступеневу освіту, створено нормативну базу бакалавріату, магістрату, затверджено державні вимоги до змісту і рівня управлінської підготовки випускників тощо.

Науковці виділяють декілька домінуючих моделей професійної підготовки майбутніх менеджерів освіти у зарубіжних країнах.

Так, науковець Л. Титаренко [4] визначає три основні, на її погляд, провідні моделі професійної підготовки керівників: *англійську, німецьку та французьку*. В. Луговий [3] розглядає підготовку управлінських кадрів крізь призму *північноамериканської* (США, Канада) та *західноєвропейської континентальної моделей* (типові представники - Іспанія, Італія, Франція). В.

Гриненко [2] у своїй роботі поділяє підготовку управлінського персоналу що здійснюються у *відкритих і закритих системах*.

До відкритих систем можна віднести порівняно нові держави, такі як США, Канада, Великобританія та Австралія. Основними рисами цих систем є конкурентоспроможність та мобільність персоналу. Це дає можливість поєднати відразу два підходи – професіоналізм кадрів, який вимагає високого рівня підготовки, включаючи вищу й спеціальну освіти та постійну перепідготовку впродовж всієї роботи на посаді керівника (конкурентоспроможність) та відкритість системи, яка досягається жорстким контролем громадськості за працею менеджера, що, у свою чергу, дає змогу бути достатньо мобільним і відповідальним за виконану роботу.

Розглянемо деякі країни в яких відкрита система фахової підготовки управлінського персоналу є базовою.

Вища освіта в Об'єднаному Королівстві, також менеджерська, здійснюється у закладах двох типів: університетах та коледжах і закладах вищої освіти. Університети є незалежними, самокерованими структурними одиницями, вповноваженими Королівським чартером (Royal Charter) або актом парламенту (Act of Parliament) створювати власні курси і запроваджувати власні ступені. Високий рівень якості освіти й відповідність стандарту засвідчується зовнішніми екзаменаторами.

В Англії отримати вищу менеджерську освіту можна такими альтернативними шляхами. Перший шлях – вища освіта (не бізнес освіта), досвід роботи з управління, спеціалізований курс з отриманням MBA. Майбутні менеджери вищої ланки можуть розпочати з вивчення „не бізнес предметів, а саме: інжиніринг, наука, математика тощо. По мірі кар'єрного зростання у них може виникнути потреба в офіційній (формальній) підготовці в галузі менеджменту для поглиблення знань, отриманих у процесі роботи. Можна обрати один з багатьох спеціалізованих курсів, наприклад управління людськими ресурсами, або отримати ступінь магістра з бізнес адміністрації (Master's degree in business administration (an MBA).

Альтернативою цьому шляху (другий) є отримання першого ступеня (first degree) в галузі бізнесу, менеджменту або спеціалізованому аспекті бізнесу, наприклад маркетингу. Курси з отриманням першого ступеня здійснюють підготовку в одному або двох спеціалізованих аспектах бізнесу або менеджменту. Деякі з курсів спрямовані на розвиток навичок бухгалтерської справи, маркетингу, управління персоналом в закладах освіти. Та, навіть при наявності такої ступеня, з часом доцільно пройти курс MBA для розвитку знань інших функцій, що розширює можливості просування у загальний менеджмент на вищому рівні (третій шлях). Наступна можливість (четвертий шлях) – отримати перший ступінь, вивчаючи деякі аспекти менеджменту в поєднанні з іншими предметами, наприклад наукою або мовами. Така модель забезпечує базові знання основних принципів і технологій сучасного менеджменту [5, с. 3; 7].

Підготовка управлінських кадрів у США ведеться за трьома напрямками: бізнес-школи загальної системи освіти, приватна мережа навчальних закладів Американської асоціації управління і освіти та безпосередньо у навчальних закладах. При цьому в її основі лежать два абсолютно протилежних підходи. Один з них базується на наблизенні процесу навчання до реальної ділової практики, а інший – на вивченні теорії й основ її застосування на практиці. У широкій науково-дослідній роботі в галузі управління та підготовки рідко порушуються питання створення єдиних теоретичних і методологічних підходів до підготовки фахівців. Проте це не заважає експортувати організацію й методи навчання в інші країни.

На противагу відкритій, закрита система управлінської підготовки практикується в країнах з глибокою традицією розбудови держави (Німеччина, Франція, Японія, Китай). Основними рисами добору кадрів є елітарність, високий соціальний статус та жорстка ієрархічна система, що зменшує мобільність кадрів і можливість вертикального зростання, вимагає постійного підвищення рівня підготовки для збереження посади та ефективного виконання своїх функцій у зв'язку з необхідністю постійного контролю кадрового зростання.

У Німеччині випускникам вищих навчальних закладів після складання державного іспиту присвоюють титул дипломованого спеціаліста, а в університетах – магістра, що дають право на управлінську діяльність, аспірантуру. Магістратура зорієнтована на викладацьку та управлінську роботу. Вищою кваліфікацією в Німеччині є титул доктора. Це вимагає 3-5 років наукових досліджень, здачі державного екзамену і захисту дисертації [1; с. 55-58]

Французькі університети навчають за трьома циклами (2+2+1). Перший передбачає два роки викладання загальних основ і базових дисциплін обраного профілю й завершується отриманням диплома про загальну університетську освіту. Другий цикл триває два чи три роки й сам поділяється на дві частини, перша з яких надає лісанс (Licenc), друга - метріз (maitrise).

Третій цикл у першому варіанті за рік вузькофахового навчання надає диплом з вищої спеціалізованої освіти (DESS), на якому майбутні керівники здобувають управлінську підготовку, у другому - за 1-2 роки ширшого навчання готує до наукової роботи, присуджує диплом поглибленого навчання (DEA) і видає перепустку на докторські студії та захист дисертації [1; с. 68-73].

Підсумовуючи вище викладене, зазначимо, що діяльність ВНЗ у сучасних умовах все більше інтернаціоналізується, що дає змогу освітянам різних країн знаходити спільну мову, зберігати і транслювати узагальнений досвід своєї професійної діяльності, проте слід враховувати, що зарубіжний досвід може виявитися корисним лише за умови його використання з огляду на традиції і національні особливості українського народу.

Література

1. Вища освіта України і Болонський процес: Навчальний посібник / За редакцією В.Г. Кременя. Авторський колектив: М.Ф. Степко, Я.Я. Болюбаш, В.Д. Шинкарук, В.В. Грубінко, І.І. Бабин. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. – 384с.
2. Гриненко В. Професійне навчання вищих керівних кадрів для державної служби в зарубіжних країнах // Вісн. УАДУ. – 2005. – №3. – С. 162-169.
3. Луговий В. Про принципи і тенденції підготовки вищих керівників у галузі державного управління (професійно-методологічний підхід) // Вісн.УАДУ. – 2004. – №2. – С. 5-13.
4. Титаренко Л. Підготовка управлінської еліти в Україні та зарубіжний досвід. /Актуальні проблеми державного управління: Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. Вип. 1 (13). – Одеса: ОРІДУ Вісн. УАДУ. – 2003. – С. 206-216.
5. Стас Degree Course Guides: Business, Management & Economics. 2005 / 2006 – Trotman and Company Ltd., 2005 – 116 p.

Мацьків Р., Костишин І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК МЕТОД ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ

Діяльність практично будь-якого підприємства тісно пов'язана з різного роду позитивними і негативними впливами на інших суб'єктів. Ці впливи не включені до витрат чи доходів цих підприємств, разом з тим вони можуть суттєво позначитися на добробуті суб'єктів, що їх споживають. В економічній теорії такі впливи отримали назву зовнішніх ефектів. Дослідження та формування теорії зовнішніх ефектів розпочалось близько п'ятдесяти років тому, практично одночасно із становленням концепції соціальної відповідальності, але їх взаємозв'язок не аналізувався.

Під зовнішнім ефектом прийнято розуміти вплив, спричинений діяльністю певного виробника чи споживача на інших осіб (чи організації) без оплати за отримані вигоди чи компенсацію збитків [1]. Виходячи із цього стає зрозумілим, що зовнішні ефекти позначаються на ефективності механізму ринкового регулювання. Найбільш відомий серед дослідників зовнішніх ефектів (екстерналій) А. Пігу пропонував інтерналізувати зовнішні ефекти шляхом оподаткування негативних ефектів та субсидування позитивних [2]. Р. Коуз доводив, що суб'єкти продукування та споживання зовнішніх ефектів здатні самостійно досягти згоди щодо їх інтерналізації [3]. З нашої точки зору, одним із механізмів такої інтерналізації може бути і соціальна відповідальність.

Недослідженість взаємозв'язку між зовнішніми ефектами та соціальною відповідальністю може бути пов'язана із процесом еволюційного розвитку останньої. Становлення соціальної відповідальності бізнесу в Західній Європі у

XX столітті відбувалося в три етапи. На етапі зародження корпоративної соціальної відповідальності діяльність компаній характеризувалась розквітом "традиційної" філантропії (благодійності). Другий етап у формуванні корпоративної соціальної відповідальності – це етап становлення стратегічної філантропії, коли бізнес перейшов від боротьби з наслідками соціальних проблем до власне подолання цих проблем. І з кінця 80-х років розпочався третій етап – розвиток концепції соціальних інвестицій. Суть новації полягала в тому, що не тільки філантропічні ініціативи фундації мають сприяти досягненню бізнес-цілей, а й комерційні підрозділи, у свою чергу, мають підтримувати такі ресурси, як маркетингові знання, технічна допомога, залучення працівників до волонтерської роботи. Ще однією рушійною силою переходу до нової віхи корпоративної соціальної відповідальності бізнесу став новий фактор "морального тиску" – коли покупці, інвестори та працівники особливо вагу звертали на моральність компанії.

Фактично починаючи з кінця 1980-х років комерційний, громадський та державний сектори почали разом вирішувати актуальні соціально значимі проблеми місцевих громад, а компанії, маючи за пріоритет свою бізнес-вигоду, водночас враховують інтереси всіх партнерів. Події останнього десятиліття засвідчують, що корпоративна соціальна відповідальність набирає обертів. Відповідальність перед суспільством перетворюється на важливу складову корпоративної стратегії.

У результаті еволюції системи КСВ бізнесу сформувалось багато трактувань зазначеної категорії. У широкому аспекті КСВ розуміють як ведення бізнесу із врахуванням інтересів власного персоналу, місцевих громад та бережного ставлення до навколишнього природного середовища. Однак, існує і цілий ряд інших визначень соціальної відповідальності, у яких наголошується на таких головних ознаках:

– інтеграція соціальних та екологічних аспектів у діяльність підприємств та взаємодія із заінтересованими сторонами;

– дотримання моральних цінностей та повага до людей, спільнот і навколишнього середовища;

– сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічного сталого розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу.

Отже, корпоративна соціальна відповідальність – це концепція ведення бізнесу, що має за мету позитивний вплив на певні суспільні групи та сфери.

Відповідно до викладеного вище, стає зрозумілим, що концепція соціальної відповідальності спрямовує підприємство на посилення позитивних зовнішніх ефектів та інтерналізацію негативних.

Дослідження стану КСВ [4] в Україні 2005-2010 роках засвідчили, що розуміння соціальної відповідальності компаніями безпосередньо залежить від специфіки підприємства. Це ще раз підкреслює, що соціальна відповідальність є проявом позитивного зовнішнього ефекту безпосередньої діяльності

ТИПОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

Важливе значення для вирішення проблем ефективного управління підприємством має типологічний аналіз. Якщо звернутися до вихідного поняття, то типологія – метод наукового пізнання, в основі якого лежить розчленування систем об'єктів їх групувань за допомогою обґрунтування ідеалізованої моделі аботипу. Типологія досліджується з метою порівняльного вивчення існуючих ознак, зв'язків, функцій, відносин, рівнів організації об'єктів.

Зміст аналізу полягає в комплексному порівнянні існуючих організаційних форм управління і виявленні на підставі цього тих з них, які можна вважати типовими для певних умов функціонування систем менеджменту будівельних підприємств – типовими як за критеріями наявності єдиних класифікаційних ознак, так і адекватності вказаним умовам. Результатом дослідження повинна бути типологія організації управління, яка відображає прийнятну в дослідженні концепцію і відповідно розроблену структурно-логічну схему аналізу.

Напрямок аналізу визначається наявністю трьох підходів до трактування типології, кожний з яких визначає і спосіб її побудови [1]. Перший підхід ототожнює тип з певним ідеальним прототипом, архетипом, який проявляється у видових і індивідуальних відмінностях. Відмінною рисою другого підходу є суттєва роль часу в побудові і обґрунтуванні типів, визнання мінливості типів як однієї з основних ознак еволюції. Відповідно до третього підходу типологія визначається як особливий методологічний засіб, за допомогою якого формується теоретичне уявлення дійсності. Відповідно, тип не фіксується як щось існуюче в реальності, а є результатом логічного конструювання, сутякого полягає у виокремленні тільки найсуттєвіших характеристик, в узагальненні, логічному укрупненні. Жодне з трактувань не може вважатися самодостатнім, здатним повністю задовольнити цілі типологічного аналізу. Оскільки конкретні умови, в яких існує соціум, надзвичайно різноманітні, а еволюція нелінійна, можуть співіснувати різні типи одночасно. Нарешті, в силу нерозривної єдності теорії практики як одного з основних принципів стійкого розвитку, очевидно, що типологія є обов'язковим для постійного використання методологічним засобом, без якого неможливе повноцінне обґрунтування перетворень існуючої суспільної практики внапрямку просування до певного ідеального типу.

На сьогодні реальний зв'язок між типологією як методом наукового пізнання і таким об'єктом цього пізнання, як управлінський процес, в існуючих дослідженнях не є самостійним об'єктом аналізу. Сучасна ситуація з самим типологічним аналізом, а також його предметної сфери є суперечливою. З одного боку, необхідність формування типології досліджуваних об'єктів, процесів, систем і явищ усіх сферах знань не викликає сумніву.

господарюючого суб'єкта та не вимагає масштабних та радикальних заходів для її реалізації. Зокрема, чесне ведення бізнесу складовою соціальної відповідальності вважають переважно підприємства торгівлі, побутових та комунальних послуг та будівництва, що зумовлено конкурентністю ринку для цих благ. У свою чергу, компанії, які надають консалтингові, юридичні послуги, займаються туризмом, ЗМІ, ресторанним та готельним бізнесом порівняно із підприємствами інших галузей, турботу про персонал віднесли до проявів соціальної відповідальності, так як наймання та утримання персоналу саме для цих категорій бізнесу є найважливішим, оскільки найбільше саме люди впливають на його успішність.

Те, що соціальна відповідальність тісно пов'язана із основою діяльності господарюючого суб'єкта і, як правило, не потребує особливо витратних додаткових заходів засвідчує і структура заходів, які реалізуються компаніями в рамках зазначеної концепції. Зокрема, переважну частину заходів можна віднести до трудових практик (заходи із розвитку власного персоналу (80,9%), відмова від використання примусової (78%) та дитячої праці (80,7%), відсутність дискримінації (58,8%), впровадження програм поліпшення умов праці (66,1%), а також заходів із захисту здоров'я і безпеки споживачів (37,4%). Найменш поширеними серед українських компаній є заходи із захисту природних ресурсів та співпраці з громадою (близько 15%). У свою чергу, компанії, які реалізують відповідальність перед громадою, найчастіше допомагають у благоустрої території (30,5%), створюють робочі місця (18,7%), а також забезпечують роботою інвалідів (8,6%), впроваджують екологічні проекти (8,3%) [4]. Враховуючи вимоги сьогодення – необхідність якнайширшої інтеграції у світове економічне співтовариство, розвиток відносин між підприємствами в межах країни тощо, – широке впровадження реалізації концепції соціальної відповідальності всіма підприємствами є як для них самих, так і для держави загалом одним із пріоритетних завдань. Враховуючи викладене вище, ведення соціально відповідальної діяльності є доцільним і можливим для будь-якого підприємства. Однак, впровадження у практику соціального звітування, як одного з основних елементів КСВ, є необхідним додатковим заходом, що значно підвищить рівень прозорості і відповідальності українських підприємств.

Література

1. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / [С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.] ; за заг. ред. С. Будаговської. – К. : Видавництво Соломії Паличко "Основи", 2001. – 517 с.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: пер. с англ. / А. Пигу. – М.: Изд-во «Прогресс», 1985. – Т. 1. – 236 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство. 2007. – 224 с.
4. Практики КСВ в Україні / [Центр "Розвиток КСВ"]; під ред. Саприкіної М.А. — К.: Вид-во "Фарбований лис", 2009. — 133 с.

Типологія сприяє вирішенню багатьох проблем практичного використання знань, тому що вона показує, що розмаїття умов, в яких здійснюється управління, вимагає не просто побудови одного будь-якого варіанту корегування цього варіанту за додатковими критеріями конкретних обставин. Саме в типології знаходять своє відображення пріоритетні орієнтири, цілі і принципи управління, різний організаційні форми. Типологія – це впорядковане і систематизоване уявлення про менеджмент [2]. Практична цінність такого аналізу простежується недостатньо чітко, а іноді просто відкидається. Цінність типології для цілей наукового аналізу є загально визнаною, але її практичне значення не усвідомлюється суб'єктами управління, типологія не входить в інструментарій їхньої діяльності. У зв'язку з цим необхідно з самого початку визначити не тільки локальні завдання самого типологічного аналізу будівельних підприємств, але й включити його в загальний контекст підвищення організаційної ефективності управління.

Чисельність діючих суб'єктів підприємницької і, відповідно, управлінської діяльності задалегідь визнається дуже різномірною, що породжує об'єктивну необхідність формування адекватної типології. Для подальшого аналізу, у зв'язку з його управлінською спрямованістю, істотним є питання про правильний розподіл типологічних характеристик умов діяльності будівельних підприємств, самої цієї діяльності і управлінського процесу. Слід виходити з того факту, що при всьому розмаїтті цих характеристик в них є регулярно повторювані особливості. В цьому і полягає сутність типології, що вона дозволяє структурувати різні множини на однорідні підмножини, в межах яких всі елементи підпорядковуються одним і тим же за характером прояву відносинам, функціям і, що особливо важливо, рівням організації.

Іншими словами, типологія фіксує різні закономірності, а це є головним обґрунтуванням для розробки рекомендацій, спрямованих або на поліпшення вже існуючих об'єктів, або на створення ще невідомих. Це відповідає обґрунтуванню методичних рекомендацій з вдосконалення вже існуючих форм організації управління будівельними підприємствами, а також створення нових форм, ще не закріплених в управлінській практиці.

В дослідженнях з теоретичної типології [3] відзначається, що вона відобразиться на розумінні об'єкту як системи. З цього можна зробити висновок, що саме типологія систем повинна стати точкою відліку формування типології організації управління. Обґрунтуванням такого висновку є таке положення: очевидним є той факт, що будь-яка організація (і підприємство як одна з її найпоширеніших форм) є системою. Сутнісна характеристика організації полягає в тому, що це форма об'єднаних учасників спільної діяльності, яка одночасно здійснюється (співіснує) на двох рівнях – спільна діяльність учасниками якої є підрозділи або самостійні підприємства, і спільна діяльність конкретних виконавців, персоналу підрозділів або самостійних підприємств. Це ж стосується і управлінського процесу. Відповідно, і системна типологія повинна бути початком комплексного типологічного аналізу.

Література

1. Огурцов А.П. Типология /А.П. Огурцов, Э.Г. Юдин : БСЭ. 3-е изд. Т. 25. - М.: Советская энциклопедия. 1978. - с. 317-319.
2. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. / Э.Г. Юдин - М.: Наука, 1978. – 391 с.
3. Андрушків Б.М. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи / Б.М. Андрушків, Б.П. Будзан – К.: Вид. «ОСНОВИ», 2001. – 352 с.

Михайлишин Л.

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ СТАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні економічна безпека будь-якої країни - це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на сталий розвиток та удосконалення її економіки, який обов'язково включає в себе також механізм протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам. Справа в тому, що інтереси закордонних партнерів нерідко розходяться із загальнонаціональними інтересами сторони, що приймає іноземні інвестиції. За ступенем цієї розбіжності іноземних інвесторів поділяють на добросовісних, недобросовісних та псевдоінвесторів. Останні зовсім не мають наміру здійснювати накопичення інвестицій. Під виглядом вивчення об'єкта інвестування вони збирають необхідну комерційну, технічну або якусь іншу інформацію про ті чи інші підприємства приймаючої сторони.

Добросовісність іноземних інвесторів можна визначити як таке ведення справи, яке забезпечує їм прийнятний дохід і одночасно зміцнює економіку країни, що приймає іноземний капітал.

Недобросовісна поведінка іноземних інвесторів має ряд форм, серед яких: спекулятивна купівля підприємства (його акцій) з метою подальшого перепродажу; прагнення до короткострокового, але швидкого отримання прибутку за будь-яку ціну; закриття і згорання виробництва з метою переведення його за кордон та обмеження пропозиції, щоб забезпечити більшу вигоду для діючих закордонних підприємств; придбання підприємства виключно заради "ноу-хау" із втратою країни пріоритету у відповідних галузях як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Значне поширення ТНК в світі викликано перш за все тим, що в результаті переведення частини своєї виробничої діяльності за кордон ці об'єднання отримують ряд переваг, серед яких [1]:

- можливість підвищення ефективності виробництва компанії та конкурентоздатності її продукції, загальна для всіх великих об'єднань і пов'язана з притаманними ринковим транзакціям ефектом масштабу та економією на витратах;

- доступ через свою закордонну філію до ресурсів іноземної держави (таких, як більш дешева або кваліфікованіша робоча сила, сировинні ресурси, науково-дослідний потенціал тощо);

- наближеність до споживачів продукції філії компанії, а також можливість отримання інформації, яка дає змогу оцінити перспективи ринку та конкурентний потенціал фірм країни розміщення філії. При цьому закордонні підрозділи ТНК в конкуренції з підприємствами країни-реципієнта отримують важливі переваги в результаті використання науково-технічного та управлінського потенціалу своєї материнської фірми та усіх її філій.

До основних факторів можливого негативного впливу діяльності ТНК на економіку країни, що приймає прями іноземні інвестиції, належать:

- небезпека перетворення країни-реципієнта в місце скидання застарілих і екологічно небезпечних технологій;

- захват ТНК найбільш розвинутих і перспективних сегментів промислового виробництва країни, що приймає капітал, та її науково-дослідних структур;

- нав'язування компаніям країни-реципієнта далеко не самих перспективних напрямів у системі розподілу праці в рамках ТНК;

- можливість масового відтоку іноземних інвестицій з економіки приймаючої їх країни, що може викликати закриття підприємств та виникнення пов'язаних з цим негативних явищ.

Економіка країн, на які посилюються процеси транснаціоналізації потребує захисту лише від недобросовісних та псевдоінвесторів, проте визначити їх наміри заздалегідь неможливо. Тому при розробці комплексу захисних заходів необхідно передбачити захист від усіх можливих проявів недобросовісності.

На основі проведеного дослідження можна визначити основні завдання забезпечення економічної безпеки країн в умовах посилення процесів транснаціоналізації: забезпечення пропорційного та безперервного економічного зростання; стримування інфляції та безробіття; формування ефективної структури економіки та розвинутого ринку цінних паперів; скорочення дефіциту бюджету та державного боргу; підвищення якості життя населення; підтримання стійкості національної валюти.

Викладені завдання визначають стратегію економічної безпеки країн як формування та обґрунтування стратегічних пріоритетів, національних інтересів, засобів та механізмів вирішення економічних проблем. В умовах активізації процесів транснаціоналізації стратегії економічної безпеки країн мають містити такі цільові орієнтири (рис. 1):

- економічна незалежність;
- стійкість і стабільність національної економіки,
- здатність до саморозвитку і прогресу.

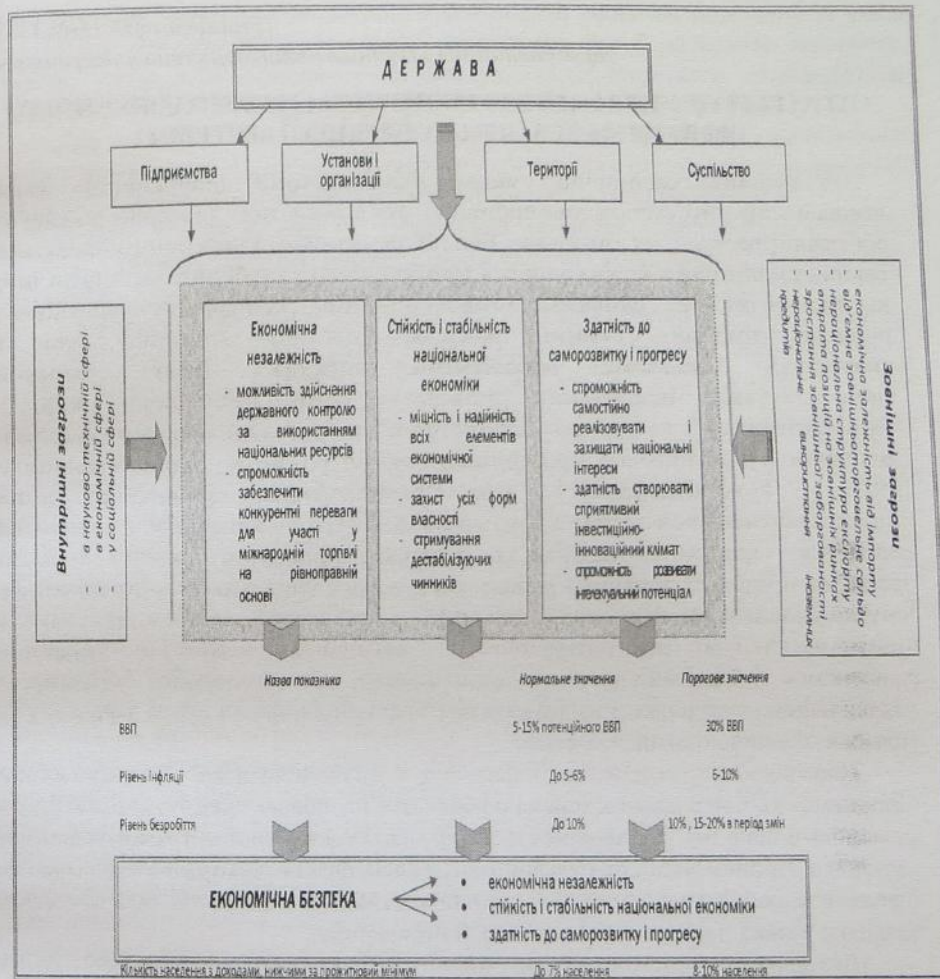


Рисунок 1 - Концептуальна схема формування стратегії економічної безпеки країн в умовах посилення процесів транснаціоналізації

Реалізація запропонованої концептуальної схеми не тільки надасть можливість кількісно визначити параметри розвитку економік країн в умовах глобалізації і транснаціоналізації, а й сформує якісні вимоги щодо шляхів забезпечення параметрів економічної безпеки національних економік на основі усунення або мінімізації загроз та розвитку наявних потенційних можливостей включення до світового господарства.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯК СУСПІЛЬНОЇ СИСТЕМИ

У сучасних економічних умовах гірничодобувне підприємство можна впевнено назвати суспільною системою. Не тільки тому що воно об'єднує у собі певні ресурси, як і будь-яке інше підприємство, і тим самим відображає певний суспільний вибір на користь того або іншого виробництва. А ще й тому що гірничодобувне підприємство має на виході специфічну продукцію – природні копалини, створені природою протягом мільйонів років та використані декількома поколіннями людства. Через створення гірничодобувних підприємств суспільство робить не просто вибір, а безповоротний вибір на користь незворотного використання корисних копалин. Це вступає у протиріччя з принципами сталого розвитку, проголошеними у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро [1]. Також гірничодобувне підприємство можна назвати суспільною системою тому, що під час його ліквідації або припинення видобутку корисних копалин, як правило, виникають значні соціальні проблеми: масове звільнення працівників вузької спеціальності, потрапляння у зону соціальних злиднів всієї території – міста, села, селища, для яких це підприємство було містоутворюючим. Таким чином, стратегічне управління розвитком гірничодобувного підприємства, як суспільної системи, є надзвичайно актуальним питанням для України та інших країн з розвинутою гірничодобувною промисловістю.

Залежно від того, які цілі переслідує у своїй діяльності гірничодобувне підприємство, його розвиток можна розділити на декілька стадій, які послідовно змінюють одна одну. На першій стадії розвитку усі внутрішні трансформаційні процеси підприємства спрямовані на удосконалення використання наявних факторів виробництва з метою отримання найбільшого прибутку. Цю стадію розвитку можна назвати економічно орієнтованою.

На другій стадії розвитку, коли підприємством вичерпано більшу половину запасів корисних копалин, поряд з суто економічними з'являються проблеми запобігання виникненню побічних екологічних екстерналій, і перед підприємством постає завдання ефективно інтегруватися у навколишнє середовище. Цю стадію розвитку можна назвати екологічно орієнтованою.

І, на кінець, при появі потреби у збереженні та нарощенні людського капіталу, перед гірничодобувним підприємством постає виклик у вигляді необхідності ефективно інтегруватися у соціальне середовище. Враховуючи те, що зазвичай територія розташування гірничодобувного підприємства є економічно моно структурною, то воно несе повну відповідальність за рівень життя людей на цій території [2].

Отже, екологічно орієнтований розвиток гірничодобувного підприємства являє собою такі внутрішні трансформації та зміни, при яких зменшується рівень заподіяної шкоди навколишньому природному середовищу від

виробництва. Фактично екологічно орієнтований розвиток можливий за умов наявності відповідних інноваційних технологій, які б дозволили зменшити рівень шкідливих викидів у атмосферу, використовувати альтернативні джерела енергії, більш ефективно відновлювати порушену територію.

Для забезпечення екологічно орієнтованого розвитку здебільшого розв'язуються задачі оптимізації техніко-економічних параметрів підприємства за критерієм зниження екологічного тиску на природне середовище.

Однак, для того, щоб за таких умов розвиток підприємства вважався сталим досягнення двох критеріїв економічної та екологічної ефективності не достатньо. Адже поза увагою залишається важлива соціальна сфера.

Соціально відповідальний розвиток гірничодобувного підприємства на практиці зводиться до реалізації низки проектів та програм, спрямованих на забезпечення соціальних пакетів для працівників підприємств, а також підвищення умов проживання людей на прилеглий території. У цьому аспекті розв'язуються задачі удосконалення фінансової системи, управління фінансовими потоками підприємства для створення бази для реалізації цих проектів, досліджується вплив таких факторів, як бренд підприємства, його імідж на економічні показники діяльності [3]. Однак, аналогічно попередньому випадку для того, щоб за таких умов розвиток підприємства вважався сталим досягнення двох критеріїв економічної та соціальної ефективності не достатньо, тому що не враховуються важливі екологічні чинники.

Таким чином, з наведеного можна зробити наступні висновки у основі екологічно та соціально орієнтованого типів розвитку знаходиться основне питання, як функціонувати гірничодобувному підприємству в умовах значних обмежень, викликаних необхідністю підтримки задовільного стану навколишнього природного середовища та середніх по країні стандартів життя населення. Існуючі моделі, механізми та стратегії дозволяють організувати виробничі процеси таким чином, щоб взаємодія підприємства з навколишнім середовищем була оптимальною, сприяють побудові такої фінансової системи, щоб проекти та заходи соціальної відповідальності були забезпечені наявними грошовими ресурсами. На відміну від зазначених, сталий тип розвитку гірничодобувних підприємств являє собою інтеграцію екологічно та соціально орієнтованого управління, а його комплексний принцип дозволяє розв'язати багатокритеріальну управлінську задачу та побудувати систему функціонування підприємства таким чином, щоб досягти необхідних економічних показників, задовольнити соціальні потреби працівників та мешканців прилеглої території у існуючих екологічних обмеженнях.

У цьому випадку доцільно стверджувати, що підприємство знаходиться на стадії досягнення ефективності не тільки екологічної та соціальної, але й суспільної інтеграції, яка проявляється у несенні відповідальності не лише перед теперішніми, а й майбутніми поколіннями. Парадигма сталого розвитку гірничодобувних підприємств, які складають значну частку процесу енергетичного забезпечення діяльності людства, передбачає вирішення суспільних проблем не лише локального, але й глобального значення.

Література

1. Веклич О.О. Пропозиція щодо концептуального забезпечення майбутнього проекту Стратегії переходу України до сталого розвитку / О.О. Веклич // Електронний ресурс. – [Режим доступу] <http://www.scribd.com/doc/43783048/Веклич-О-О>
2. Проект Закону України «Про стратегію сталого розвитку України», розроблений Міністерством охорони навколишнього природного середовища України. - К., 2004.
3. Стратегічні напрями переходу України на засади сталого розвитку в контексті її інтеграції до Європейського співтовариства / За ред. Е.В. Соботовича. - К.: Салютис, 2005. - 44 с.

Полянська А.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗМІНИ ПАРАДИГМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні діяльність вітчизняних підприємств знаходиться на тому парадигмальному зламі, який зобов'язує врахувати природу, характер та передумови реалізації змін у їх діяльності, які висунуті об'єктивними вимогами часу. Однак говорити про зміни можна тоді, коли відомий напрям та шлях реалізації змін. А ці знання забезпечує стратегічне управління – процес формування та реалізації стратегій розвитку. Дуже часто ми маємо досвід, коли розроблені стратегії не реалізовані і серед причин такого стану є недостатня увага до сучасних технологій стратегічного управління підприємством, невміння чи незнання їх практичного застосування, або небажання керівників та підлеглих щось змінювати. В таких умовах виникає необхідність в переосмисленні низки понять, критеріїв, моделей, технологій і процедур управлінського забезпечення трансформування існуючого стану господарюючих суб'єктів на якісно новий рівень.

Заслужує на увагу технологія ситуаційного управління і не тільки як одного із різновидів управлінської діяльності, сформованого в результаті поглибленого розвитку процесного та системного підходів, але і як постійне ситуаційне управління, таку здатність, такий ситуаційний потенціал підприємства, що може бути використаним у процесі вирішення складних завдань управління підприємствами в умовах динамічних змін. А відтак, звертає на себе увагу необхідність більш глибокого і ширшого вивчення засад ситуаційного управління, наукового обґрунтування доцільності його застосування та механізмів практичної реалізації.

Формування у межах стратегій розвитку підприємств ситуаційних моделей дозволить системно і комплексно оцінювати ситуацію, в якій знаходиться підприємство та суттєво знижувати ризики, пов'язані із суб'єктивним чинником

прийняття рішень щодо вирішення завдань його розвитку в умовах виникнення відхилень у діяльності як наслідку зовнішніх впливів. Ситуаційну модель можна використовувати для розроблення дієвих заходів, спрямованих на підтримання процесів розвитку окремого підприємства. У межах функціонування даної моделі заслуговує на увагу удосконаленню інструментарію оцінювання рівня адаптивності та гнучкості підприємств на основі виділення якісних показників, які характеризують потенціал розвитку підприємств, враховують суб'єктивні чинники, пов'язані з відображенням зростаючої ролі управлінського потенціалу та інноваційного чинника розвитку, логістичних підходів в управлінні, отриманням додаткового ефекту від взаємодії суб'єктів управління у процесі прийняття управлінських рішень.

Таким чином, переосмислення парадигми стратегічного управління супроводжується визначенням необхідності застосування сучасних технологій управлінської діяльності, серед яких на особливу увагу заслуговує ситуаційне управління. Традиційно його застосування пов'язують із управлінням в умовах виникнення кризових явищ. Однак його можливості та сфери застосування є значно ширшими. Розроблення та використання наукових засад ситуаційного управління на підприємстві забезпечує вирішення наступних завдань: вибір і обґрунтування заходів щодо здійснення якісних трансформаційних перетворень в умовах виникнення проблемних ситуацій на рівні внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства; передбачення настання несприятливих подій та можливих наслідків їх негативного впливу; отримання досвіду реагування на відхилення та розширення можливостей управлінського персоналу діяти за обставинами; поступове та послідовне досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Враховуючи те, що і стратегічне, і ситуаційне управління розглядають як основні види управлінської діяльності, слід зазначити, що їх значення та роль є відмінними. Так стратегія розвитку підприємства характеризується детермінантною і визначальною роллю у системі менеджменту. В той час як ситуаційне управління має недетермінований характер і пропонує управлінські інструменти залежно від характеру ситуації, що виникає на підприємстві. Однак саме застосування ситуаційного управління забезпечує адаптацію до некерованих змін, обставин, подій та створює передумови для підтримання тривалих взаємовідносин між підприємством і оточенням, що у підсумку забезпечує досягнення поставлених стратегічних цілей. Необхідно наголосити, що ситуаційне управління за будь-яких обставин повинно базуватись на дотриманні загальних наукових засад управлінської діяльності: зокрема принципах управління, використанні функцій управління, виборі методів управління та методів прийняття рішень, що найбільше відповідають ситуації на підприємстві, виборі стилів керівництва, що найкращим чином дозволяють враховувати вимоги до роботи та потреби працівників.

Практичними кроками на шляху до впровадження науково обґрунтованих засад ситуаційного управління на підприємстві слід розглядати наступні напрями діяльності: підвищення ефективності функціонування системи

менеджменту; зміцнення взаємозв'язку між підсистемам стратегічного оперативного управління; здійснення аналітичної діяльності та моніторингу ситуації; організаційна підтримка реалізації змін на підприємстві.

На нашу думку, окреслені рекомендації слід враховувати практикуючим менеджерам, аналітикам на підприємствах щодо використання технологій ситуаційного управління для підтримання реалізації стратегічних цілей в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Поплавська Ж.

Національний університет «Львівська політехніка»

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ З ПЕРСПЕКТИВИ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ

Зміни, які відбуваються в середовищі функціонування організацій, спричиняють чергову зміну парадигми стратегічного менеджменту. Серед істотних тенденцій у системах управління, які можуть впливати на домінуючі підходи у концепціях формування стратегії, слід назвати зміни в ієрархії домінуючих ресурсів. Йдеться про зміну пріоритетів у напрямку ресурсів взаємин, нематеріальних ресурсів – знань, організаційної культури, ресурсів та нематеріальних активів. До домінуючих сьогодні видів ресурсів, які визначають напрямок мислення у стратегічному менеджменті, відносять ресурси взаємин. Саме вони є вирішальним чинником якості та виняткової гнучкості мережевих організаційних структур.

Після класичної економічної теорії циклу життя організацій, в т.ч. трансформаційних теорій, теорією, що з'ясовує суть інтернаціоналізації господарської діяльності, є теорія мережі. Відповідно до неї: організації залежать від ресурсів інших організацій, а їх стосунки спираються на взаємні трансакції; організації залежать від мережі; ресурси різних організацій є різними і неповторними; мережа є потоком постачальників, споживачів і клієнтів; сила суб'єкту в мережі залежить не від його специфічної позиції на недосконалих ринках, а від його зв'язків з клієнтами, постачальниками, продавцями і конкурентами; здатність до адаптації і вміння обміну інформацією [4].

Оскільки поняття мережі має багатозначний і широкий характер головною проблемою, пов'язаною, із дефінуванням мережі, є детальне окреслення об'єкта досліджень. Зокрема, J.C.Anderson, H.Hakansson і J.Yohanson визначають бізнес-мережу як «множину двох або більше пов'язаних бізнес-взаємин, у яких кожна реляція обміну відбувається між фірмами, названими командними акторами» [1]. А D.A.Whetton зауважує, що «мережа складається з усіх інтеракцій між організаціями в даній популяції» [2]. Варто ще додати пропозицію J.Кауа [3], який під цим поняттям розуміє групу фірм, що укладають між собою реляційні контракти. В літературі вже можна знайти декілька концепцій, в яких зроблені спроби врахувати перспективи мереж. Так

D.Y.Teese, G.Pisano, A.Shuen вказують на динамічні компетенції як на черговий етап розвитку стратегічного мислення. Під динамічними компетенціями ми вони розуміють здатність до реконфігурації, зміни напрямку діяльності, набуття нових форм чи інтегрування існуючих компетенцій із зовнішніми ресурсами [5]. Аналогічно формулює свої пропозиції А. Козьмінський, акцентуючи на точному відслідковуванні міграції вартості, створенні адекватних моделей бізнесу, постійної праці в напрямку продуктових та процесних інновацій.

Важливою проблемою, яка стоїть сьогодні перед стратегічним управлінням, є пошук відповіді на питання, чи стратегії організації в епоху мереж є лише іншою формою сприйняття стратегії, чи якісно новим явищем. Спричинена вона необхідністю пошуку адекватної реакції динамічно мінливої організації на динамічно мінливе середовище.

Особливості формування стратегій відповідно до засад провідних шкіл стратегічного менеджменту наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Риси стратегій за різними школами стратегічного менеджменту

Школа стратегічного менеджменту	Риси успішної стратегії
Планістична	Стратегія максимально пристосована до оточення і зорієнтована на максимізацію доходів з наявних ресурсів.
Позиціонування	Стратегія зорієнтована на досягнення певної позиції в конкурентному середовищі і максимізацію доходів внаслідок досягнення такої позиції.
Бехавіоральна	Інкременальна стратегія, спрямована на обмеження опортуністичної поведінки конкурентів і співробітників.
Ресурсна	Стратегія зорієнтована на деяку сукупність нематеріальних ресурсів і максимізацію доходів внаслідок цього.
Підхід з позиції мережі	Стратегія спрямована на ідентифікацію і створення інноваційних процесів співпраці.

Очевидно, що основним джерелом переваги мережевого устрою перед іншими формами взаємодії партнерів є реляційна рента. Вона безпосередньо пов'язана з рентою, яка є наслідком прояву синергічного ефекту.

Таким чином, з перспективи мережі черговий етап розвитку стратегічного менеджменту повинен відповідати на питання, яке стосується способів поведінки підприємств у мережевому бізнесі, беручи до уваги те, що мережа – це не лише інша кількість інтеракцій, але й нова якість управління. При цьому оточення варто сприймати перш за все як джерело потенційних укладів співпраці і потенційних сфер конкурування.

Література

1. Anderson Y.C., Hakansson H. i Yohanson J., J. Dyadic, Business Relationship Within a Business Network Context// Journal of Marketing, vol. 58, 1994, no.4.
2. Das T.K., Teng B. Alliance Constellations; A Social Exchange Perspective// Academy of Management Review, vol.27, 2002, no.3.
3. Kay J. Podstawy sukcesu firmy. PWN, Warszawa, 1996.
4. McKiernan P. Strategies for Growth. Maturity, Recovery and Internalization. Routledge, London and New York, 1992.
5. Teece D.Y. Pisano G. Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management//The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities, 2000.

Проскурня О., Курило Т.

Національний технічний університет Харківський політехнічний інститут

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ КАБЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Забезпечення якості кабельної продукції має пріоритетний напрямок при постачанні електричної енергії промисловим підприємствам, комунальним об'єктам. На сьогоднішній час швидко розвиваються телекомунікаційні технології та мережі провідного радіозв'язку, що безперечно обумовлює наявність нової кабельної продукції з гарантованими показниками якості, які б задовольняли потреби все більш зростаючої вимоги споживачів.

Сьогодні якість кабельної продукції забезпечується через контроль з боку органів державного нагляду. А саме Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики, який регламентує порядок проведення сертифікації та перелік продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації, а також видає спеціальні ліцензії та наділяє правом різні організації проводити сертифікацію. Існує система сертифікації продукції УкрСЕПРО, в якій знаходиться реєстр всіх сертифікованих продуктів та Укрметрестандарт. При сертифікації продукції видається сертифікат на відповідність вимогам. Він може бути виданий на різні терміни (від півроку до п'яти років), на партію продукції чи на одиничний виріб.

Умови міжнародного ринку диктують виробникам систему менеджменту якості, яка дає змогу забезпечити якість на всіх етапах життєвого циклу продукції і насамперед, органічно з'єднати організаційно-методичні заходи та принципи з науково-технічним рівнем виробництва продукції.

Таким чином, при забезпеченні якості кабельної продукції важливу роль відіграє технологія виготовлення, обладнання яке застосовується, а також вибір контрольних точок якості, вибір методів та стратегії забезпечення якості.

Насамперед, стратегія забезпечення якості в умовах жорсткої конкуренції вітчизняних виробників з виробниками, які постачають на ринок України продукцію не завжди гарантованої якості; повинна підвищувати конкурентоспроможність наших товаровиробників за умови формування

збалансованої цінової політики та забезпечення гарантованих якісних показників формування портфелю заказів від великих замовників.

Але слід зазначити, що не завжди впровадження системи менеджменту якості на підприємстві проходить не в формальному форматі, що зменшує зацікавленість персоналу в дотриманні всіх принципів, методів та інструментів при управлінні якістю. Це створює умови для застосування нових методів та засобів при управлінні якістю продукції.

Рассуждай Э.

Институт экономики промышленности НАН Украины

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Стратегической задачей развития угледобывающих предприятий является стабильный рост капитализации и прибыльности угольного бизнеса. Повышение капитализации угледобывающих предприятий определяется многими факторами, в том числе структурой капитала, уровнем технического и финансового развития, возможностью диверсификации производства. Капитализация – это сложное экономическое понятие, имеющее большое практическое значение для инвесторов, собственников и менеджеров предприятия. В связи с этим для принятия эффективных управленческих решений требуется информация о рыночной стоимости предприятия. Полученные результаты оценки необходимы для выбора стратегии развития предприятия, а также служат базой для обоснования инвестиционных решений. Таким образом, повышение капитализации влияет на рост стратегической инвестиционной привлекательности и наоборот, т.е. имеется прямая зависимость этих факторов, изучение которых необходимо для управления бизнесом и принятия стратегических управленческих решений.

Следует отметить, что в угольной промышленности не имеется большого опыта стратегического планирования. Это объясняется тем, что многие годы отрасль живет в условиях постоянных реформ, и государственные органы принимают решения по складывающейся ситуации, поэтому горизонт планирования является небольшим. Однако, под давлением международной конкуренции и по мере приобретения практического опыта сначала крупный бизнес, а затем и государственные структуры Украины стали использовать технологии стратегического планирования. Анализ научной литературы в области стратегического планирования показывает, что этот процесс должен быть циклическим и непрерывным. Он требует налаженной системы обеспечения и поддержки, предусматривает распределения ресурсов, адаптацию к внешней среде, внутреннюю координацию.

В нашей стране стратегическое планирование отождествляется с подготовкой программных документов, которые обычно являются

нежизнеспособными из-за формального подхода к их составлению. Следует также отметить, что в настоящее время отсутствует методическая и правовая база для подготовки стратегических планов и программ, система мониторинга и оценивания стратегии. Основными рисками реализации стратегического планирования в угольной отрасли являются:

- недостаток четкого, прагматичного видения развития отрасли;
- разработка большого количества документов вместо формулировки приоритетов, целей, задач, определения институциональных и финансовых механизмов их обеспечения;
- отсутствие или недостаточный уровень ответственности должностных лиц, вовлеченных в процесс разработки и реализации стратегических документов;
- недостаточное внимание к разработке механизмов мониторинга и оценке выполнения стратегических документов.

Теоретические обобщения в области стратегического планирования показывают, что в основном они посвящены разработке стратегии [1]. Наименее обоснованными являются этапы «формирования стратегических альтернатив» и «формирование программ развития предприятия», что негативно влияет на устойчивое функционирование действующих предприятий и повышение их капитализации. Для решения данной задачи предлагается следующая схема формирования программы развития предприятия (см. рис. 1).

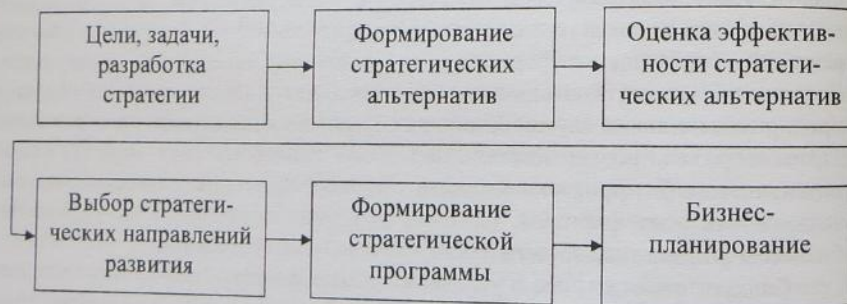


Рисунок 1 - Процедура реализации стратегического плана развития угледобывающего предприятия

Каждая из стратегических задач может иметь несколько стратегических альтернатив. По каждой из стратегических альтернатив формируется модель движения денежных потоков [2]. Модель денежных потоков содержит экономические показатели по всем видам деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой), которые позволяют рассчитать критерии экономической эффективности реализации стратегической альтернативы (NPV , IRR , PI , PP).

Для обоснования стратегических альтернатив развития предприятия предлагается осуществлять типологизацию шахт по уровню капитализации. Показатель уровня капитализации является комплексным показателем, учитывает не только технико-экономический уровень развития предприятия, но и рыночную отдачу бизнеса. Разработка концептуальной основы экономической оценки перспективного развития угледобывающего предприятия (выработка стратегии) предполагает следующие этапы:

- на первом этапе проводится экономический анализ угледобывающих предприятий с целью выявления проблем развития и изменения резервов повышения капитализации;
- второй этап – оценочный – предполагает отбор показателей и факторов, влияющих на капитализацию (стоимость) предприятия (формирование альтернативных стратегий);
- третий этап – оценка инвестиционных проектов на основе интегрального показателя капитализации экономического потенциала, а также определение приоритетных рыночных сегментов на региональном угольном рынке;
- четвертый этап – формирование организационно-экономического механизма, позволяющего реализовать выбранную стратегию (налоговую или лицензионную политику, перераспределение прибыли, форм и методов финансирования, государственную поддержку, формирование портфеля государственных заказов, различного вида льгот для реализации проектов);
- пятый этап способствует реализации стратегии, представляет собой включения конкретных проектов в программы развития отрасли и территорий, на которых реализуются эти проекты.

Литература

1. Велесевич В.И. Планирование на горном предприятии / В.И. Велесевич, С.С. Лихтерман, М.А. Ревизов: учеб. пособие для вузов. – М.: Горная книга. – 2005. – 405 с.
2. Петухов П.П. Концепция организационно-экономического обоснования стратегической программы действующих угледобывающих предприятий / П.П. Петухов, О.В. Мельникова // Научный вестник МГГУ. – 2012. – №5(26). – С. 86-92.

Романко О., Руцак П.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан розвитку економіки України висуває нові вимоги до побудови більш досконалої економічної моделі національної економіки. Перегляду підлягають методи управління господарсько-економічною

діяльністю, механізм інформаційного забезпечення, принципи формування організаційної структури, стратегія розвитку підприємств тощо. Тому дуже гостро стоїть питання інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Інформаційне забезпечення процесу управління підприємством – це складний механізм узгодження інформаційних ресурсів і способів їх організації, за допомогою яких керівництво отримує необхідні дані, що використовуються для прийняття відповідних рішень щодо подальшої діяльності підприємства.

Не можна не погодитись із Смирною В. В. та Шлягою О. В. [1] – фахівцями з дослідження проблем інформаційного забезпечення, що успіх підприємства в умовах сьогодення все більшою мірою залежить від того, наскільки інформаційне забезпечення задовольняє вимоги системи управління, наскільки є досконалою економічна інформація, основне призначення якої полягає у створенні загальних інформаційних, організаційних, нормативно-правових та фінансово-матеріальних умов для ефективного функціонування підприємства як дієвого способу підвищення ефективності його діяльності в цілому. Ефективне функціонування і перспективний розвиток підприємства в сучасних умовах формування інформаційного суспільства залежить, в першу чергу, від використання нових методів та інструментів управління підприємством, рівня інформаційного забезпечення його діяльності та результативності використання інформаційних ресурсів.

Особлива роль інформації та інформаційних ресурсів в діяльності сучасних підприємств обумовлена їх безпосередньою участю у будь-яких економічних процесах та постійно зростаючим рівнем інформатизації ринкового середовища та суспільства в цілому. Сучасний етап розвитку економіки потребує використання науково-обґрунтованих методів збору, аналізу, обробки та застосування інформації та її взаємопов'язаних форм, що має сприяти формуванню потенційних інформаційних ресурсів підприємства послідовній реалізації напрямків його розвитку.

Однією з умов стабільного функціонування й ефективної реалізації напрямів розвитку підприємства є використання в його діяльності принципів інструментарію інформаційного забезпечення. Під інформаційним забезпеченням діяльності підприємства розуміється сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних і управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток. Саме інформаційне забезпечення системи управління підприємством надає можливість надходження достовірної і всеохопної інформації на всіх рівнях управління, яка є основою процесу розробки прийняття управлінських рішень.

Інформаційне забезпечення діяльності підприємства має ґрунтуватися на комплексному використанні потенційних і наявних інформаційних ресурсів з урахуванням їх основних особливостей.

В сучасних умовах успішна реалізація цілей і завдань розвитку підприємства значною мірою залежить від ефективного використання його інформаційних ресурсів.

Інформаційні ресурси є основою інформаційного забезпечення діяльності підприємства і визначають його стратегічний успіх. Передумови інформаційного забезпечення діяльності підприємства формуються під безпосереднім впливом чинників його зовнішнього та внутрішнього середовища та орієнтують підприємство на збільшення обсягів інформаційних ресурсів, що використовуються для управління.

Ефективність використання інформаційних ресурсів підприємства визначає результативність реалізації не тільки його поточних завдань, а й стратегічних цілей розвитку, що потребує принципово нових підходів до інформаційного забезпечення всієї діяльності. Підвищення рівня інформаційного забезпечення діяльності підприємства приводить до збільшення оперативності та адекватності процесу прийняття управлінських рішень, зростання показників ефективності діяльності підприємства, стабілізації його фінансового стану.

Все це веде до посилення конкурентних позицій підприємства. Вищевикладене дає право стверджувати, що роль інформаційного забезпечення у процесі управління є без перебільшення дуже важливою, оскільки саме інформація є основою для прийняття управлінських рішень та забезпечення всього процесу управління.

На основі вивчення і систематизації різних поглядів щодо основних вимог до інформації в системі інформаційного забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства, можемо виділити найбільш значущі з них: точність, достовірність, актуальність, надійність, достатність, оперативність, комплексність, правова коректність, об'єктивність, адресність, зрозумілість, цілеспрямованість, придатність, корисність, мінімальний обсяг при максимальному змісті, своєчасність надання керівництву для прийняття рішень.

Дотримання саме цих умов є запорукою створення ефективної системи інформаційного забезпечення підприємства та процесу управління конкурентоспроможністю.

На думку колективу авторів під керівництвом Буркінського Б.В. [2], забезпечення конкурентоспроможності – це філософія роботи в умовах ринку, що орієнтується на:

- розуміння потреб споживачів і тенденцій їх розвитку;
- знання поведінки і можливостей конкурентів;
- знання стану і тенденцій розвитку ринку;
- знання навколишнього середовища і його тенденцій;
- вміння створити таку продукцію, щоб споживач віддав їй перевагу у порівнянні з усіма іншими товарами конкурентів;
- майстерність здійснення всього цього на довгостроковій, розрахованій на перспективу основі.

Проте, як уже зазначалося раніше, в нинішніх умовах господарювання більшість підприємств України діють в умовах невизначеності і пов'язаних з цим ризиків. Ризик являє собою невід'ємну складову менеджменту будь-якого господарюючого суб'єкта. Особливо це притаманно для підприємств, де існує суттєва залежність їх діяльності від неконтрольованих чинників навколишнього середовища, зокрема таких як економічна політика держави, природні фактори, коливання як внутрішньої, так і міжнародної ринкової кон'юнктури.

З метою мінімізації ризиків менеджменту підприємства необхідно здійснювати прогнозування розвитку чинників, які впливають на загальногосподарську кон'юнктуру.

При цьому досить важливим і відповідальним є встановлення моменту зміни кон'юнктури, щоб підприємство заздалегідь готувалося до можливого настання кризових ситуацій.

Прогнози розвитку ринку слугують основою для визначення об'єму виробництва, найбільш перспективних ринків збуту продукції, капіталовкладень та інших сфер діяльності підприємств. На основі прогнозів розробляються довгострокові та короткострокові плани виробництва та реалізації продукції, розподілу фінансових ресурсів тощо.

Плани і прогнози розробляються на базі широкого спектру інформації про стан і перспективи розвитку ринку, яку підприємство збирає в ході комплексного дослідження.

Отже, для здійснення будь-якої діяльності, а тим більше для забезпечення ефективного процесу управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно володіти достатньою інформацією. Відтак кожен керівник має певні інформаційні потреби.

Література

1. Смирнова В.В. Информационные ресурсы и их роль в повышении эффективности производства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2003. – № 2 (60). – С. 210–214.
2. Буркинський Б.В. Лазарева Е.В. Конкурентоспособность продукции предприятия. - Одесса: ИПРЗЗИНАН Украины, 2002. - 132 с.

Сімків Л.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сучасна економіка характеризується наявністю значних диспропорцій між рівнями економічного росту в різних регіонах країни. Світова практика свідчить, що територіальні диспропорції дуже стійкі, а їхнє усунення потребує тривалого часу, значних зусиль і узгодженої дії органів управління на всі

рівнях. Тому головним завданням регіональної політики на сучасному етапі розвитку України є усунення регіональних диспропорцій та забезпечення ефективного економічного зростання.

В Україні до цього часу не сформована система факторів, які б гарантували динамічні темпи зростання в поєднанні з структурною трансформацією національної економіки. Основою такої трансформації повинно стати формування нової якості економічного зростання, абстрактною характеристикою якого є його кордони: якісний, кількісний, просторовий, часовий. В практиці ж господарювання цілі економічного розвитку, в більшості випадків, мають наздоганяючий характер і не враховують перспективні зміни в рівнях економічного зростання, а відповідно, і конкурентоспроможність окремих регіонів в порівнянні один з одним в майбутньому.

Подолання цих недоліків можливе на основі використання інструментарію "воронки відсталості". На думку Е.Г. Попкової "воронки відсталості" виникають під тиском економічної експансії розвинених територій, які таким чином створюють умови для власної економічної і політичної гегемонії, що сприятиме виникненню додаткових можливостей для їхнього розвитку.

"Воронки відсталості" характеризуються наявністю певних кількісних параметрів відставання: глибиною воронки - тимчасове відставання регіону від розвинених регіонів; швидкістю затягування у воронку - посиленням або послабленням тимчасового відставання за певний проміжок часу [1, с.8].

З метою розрахунку цих параметрів, порівнюється величина ВВП на одну особу регіону, що вивчається з величиною ВВП країни. Якщо цей показник в регіоні буде меншим, ніж в державі, то необхідно перейти до розрахунку глибини "воронки відсталості" і швидкості попадання в неї. Глибина визначається методом порівняння відставання за два послідовних періоди часу, що розглядаються (тобто кількість років на які територія відстає).

Швидкість розраховують, як відношення глибини воронки до проміжку часу між двома послідовними датами аналізу [1, с.10]. На основі даної теоретичної моделі було проведено розрахунки воронки відсталості для регіонів України. Контрольними роками для аналізу обрано 1997, 2000, 2003, 2006, 2009рр. Розглянемо результати розрахунків для порівняння темпів економічного зростання регіонів України з середньо-українськими показниками (табл.1).

Протягом досліджуваного періоду (1997-2009 рр.) серед регіонів країни найвищий рівень економічного зростання був характерний для м.Києва, Дніпропетровської, Донецької, Полтавської, Запорізької, Харківської областей. Найвища швидкість всмоктування у "воронку відсталості" для регіонів України спостерігалася в 2003р. В цей період серед регіонів-аутсайдерів слід виділити Вінницьку, Волинську, Івано-Франківську, Рівненську, Сумську області.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДУ РОЗПОДІЛУ ПОСТІЙНИХ ВИТРАТ З ВРАХУВАННЯМ ЧИННИКА ЧАСУ

Постійні витрати становлять значну частину в структурі загальних витрат підприємств нафтогазового комплексу. Тому так важливо правильно їх обліковувати та розподіляти протягом окремих планових періодів, оскільки це безпосередньо впливає на результуючі показники діяльності підприємства.

Згідно з положеннями стандартів бухгалтерського обліку (ПСБО) постійні витрати розподіляються за обсягами виготовленої продукції. Тобто, якщо обсяги виготовленої продукції менші від значення, яке відповідає нормальній потужності підприємства, то всі умовно-постійні витрати, які включаються в склад "загальновиробничих витрат", розподіляються на дві частини "розподілені" і "нерозподілені". Перші входять в склад "витрат на виробництво продукції" (рахунок 23 "Виробництво"), а другі в склад "собівартості реалізованої продукції" (рахунок 90 "Собівартість реалізації"). Треба зазначити, що такий розподіл значною мірою відповідає міжнародним стандартам і є позитивною тенденцією у порівнянні зі старою радянською системою обліку витрат, оскільки краще відтворює структуру витрат з позиції управлінського обліку. Проте такий розподіл має декілька недоліків, які негативно впливатимуть на показники діяльності підприємства, а в більш широкому плані, й на макроекономічні показники, серед з найважливіших яких є неправильне визначення отриманого прибутку і нарахування прибуткового податку. Основними недоліками існуючого розподілу постійних витрат на підприємстві є те, що він, по-перше, не містить теоретичного обґрунтування сутності самого розподілу і обґрунтування найбільш важливих показників, які в ньому використовуються; по-друге, не враховує чинник часу, який для розподілу цих витрат є найважливішим.

Існує значна частина публікацій, у яких досліджується планування та управління витрат підприємства. Проте їх відповідним недоліком є те, що в них предметом дослідження є загальні суми витрат і складові їх елементи, але без детального і прискіпливого аналізування саме постійних (умовно-постійних) витрат. А виконане нами дослідження показує, що при плануванні саме цих витрат утворюються найбільші помилки, які негативно впливають на значну кількість інших показників діяльності підприємства. Головною причиною утворення цих помилок є те, що в більшості існуючої літературі при визначенні постійних (умовно-постійних) витрат не розкривається їх справжня сутність.

У більшості публікацій вживають приблизно таку фразу: постійні витрати це такі, які не залежать від обсягів виготовленої продукції. Помилковість цього визначення полягає в тому, що завданням науки є не встановлення явищ, які не залежать одне від одного, а, навпаки, визначати зв'язки, які існують між ними, описувати ці зв'язки відповідними (бажано функціональними) залежностями.

Нами пропонуються таке визначення постійних і змінних витрат: умовно-постійні витрати – це такі, які не залежать від обсягу виробництва, а залежать від часу; умовно-змінні витрати, навпаки, залежать від обсягу виробництва і не залежать від часу. Таке визначення умовно-постійних витрат показує, що ці витрати повинні в першу чергу враховувати чинник часу, оскільки від обсягу вони практично не залежать.

Тепер в економічній теорії, а відповідно і в економічній практиці, склалась така парадоксальна ситуація, що дійсне врахування чинника часу все більше вилучається при розгляді різних економічних процесів. Як приклад можна назвати амортизаційний процес, розрахунок ефективності, обґрунтування витрат тощо. У значній кількості економістів склалась помилкова думка, що "врахування чинника часу – це застосування дисконтування грошових потоків". Але вони не усвідомлюють того, що, не даючи теоретичного обґрунтування "терміну приведення" і "ставки дисконту", всі виконанні розрахунки практично не враховують чинник часу, оскільки саме ці показники визначатимуть як відбуватиметься розглянутий процес за часом.

Існують й інші причини, які перешкоджають правильному розумінню окремих економічних процесів, – це досвід минулого і недосконалість економічного вимірювання часу.

Досвід минулого базується на тому, що в радянський період вся система управління практично базувалась на одному понятті – це "план", який треба було виконувати "любою ціною". Відповідно і вся система планування та контролю узгоджувалась із цим поняттям. А оскільки вся система контролю базувалась на бухгалтерській звітності, постільки існували такі основні планові періоди – місяць, квартал, рік. Цілком логічно, що більшість економічних показників, особливо які залежать від часу, узгоджувались із цими періодами. Внаслідок цього основними показниками були "місячна зарплата", "місячна норма амортизаційних відрахувань" тощо, до яких ми звикли і вважаємо їх як щось цілком природне – не звертаючи увагу на те, що в цілому світі давно перейшли на "тижневу оплату праці" (виникає питання – чому?).

Недосконалість економічного вимірювання часу полягає в тому, що більшість календарних планових періодів – місяць, квартал, рік, які й до тепер використовуються як вимірник часу, фактично такими не являються, оскільки вони мають різну тривалість. У цьому плані "тиждень" дійсно можна використовувати як вимірник часу, оскільки його тривалість є сталою – сім календарних днів. Нажаль, більшість економістів цих чинників не розуміють і не беруть до уваги, внаслідок цього – особливо на середніх і великих підприємствах – будуть утворюватись значні похибки, які суттєво впливатимуть на показники його діяльності.

Для усунення цих недоліків нами пропонуються такі методичні підходи для розподілу умовно-постійних витрат з врахуванням чинника часу:

а) вимірювання часу здійснюється так: основними вимірниками тривалості часу є "рік" і "день"; тривалість року складається з кількості робочих днів, а тривалість робочого дня, яка має бути сталою, із

УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА В МЕНЕДЖМЕНТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В процесі функціонування підприємства та характерної для нього системи менеджменту, зокрема і менеджменту конкурентоспроможності, можуть виникати невідповідності між поставленими завданнями, баченнями керівництва, розумінням виконавців та результатами діяльності підприємства. Проблему вчасного виявлення відхилень у виконанні поставлених завдань та цілей, розпізнавання загроз та виявлення причин невідповідностей у системі управління конкурентоспроможністю підприємства можна вирішити застосовуючи управлінську діагностику.

Питання економічної діагностики підприємства досліджуються в роботах Гетьмана О.О., Шаповала В.М., Краснокутської Н.С., Загорної Т.О., Мельник О.Г., Л.А. Костирко, В.П. Петренка та інших [1,2,3,4]. Категорія «управлінська діагностика» зустрічається значно рідше і потребує додаткових досліджень.

Тому доцільно уточнити поняття категорії «управлінська діагностика», її змістовну характеристику, функціональне призначення, та взаємозв'язок з іншими управлінськими та економічними характеристиками, функціями в системі управління конкурентоспроможністю.

Управлінська діагностика – це процес динамічного дослідження (моніторингу, аналізу, оцінки) діяльності системи з метою виявлення першопричин виникнення та розвитку деструктивних або конструктивних факторів, що приводять до неефективного/більшефективного функціонування системи, або підсистеми з врахуванням рівнів управління системою та належним розподілом діагностичної інформації між ними.

Об'єктом дослідження управлінської діагностики в системі конкурентоспроможності будуть виступати система (підприємство) та підсистеми, що забезпечують його ефективне функціонування як на внутрішньому (внутрішнє середовище) так і на зовнішньому (зовнішнє середовище) рівнях. Ціллю управлінської діагностики є встановлення причин виникнення і розвитку проблем, або позитивних зрушень в діяльності системи за рахунок постійного моніторингу показників та характеристик функціонування досліджуваної системи, або її підсистем (управління, виробництва, фінансів, маркетингу, постачання, збуту, інформаційна, персоналу, проектування та розробки нової техніки та інших).

Важливою умовою здійснення управлінської діагностики є оптимальний розподіл інформації стосовно відхилень у функціонуванні системи за рівнями управління з метою прийняття вчасних управлінських рішень та внесення коректив у певні функціональні процеси, або попередження ситуацій, що можуть виникнути. Завданням менеджера відповідного рівня управління є вміння розпізнавати слабкі сигнали потенційних збурень за відповідними індикаторами та ліквідувати причини невідповідностей без появи самих

відпрацьованих годин; всі інші планові періоди (місяць і квартал) розрахунковими, тому їх тривалість визначається від кількості робочих днів $D_{дн}$.

б) використовується така вихідна інформація: продуктивність (обсяг денного видобутку вуглеводнів (виготовлення продукції для НПЗ) у натуральних одиницях вимірювання ($O_{дн}$); річні умовно-постійні витрати ($P_{упв}$); ціна продукції і складові її елементи – умовно-постійні, умовно-змінні витрати і нормальний прибуток ($C_{прод}$, $C_{упв}$, $C_{узв}$, $C_{пр}$).

Теоретичною основою запропонованого нами розподілу умовно-постійних витрат базується на їх визначенні – тобто вони не мають залежати від обсягу виготовленої продукції, а залежатимуть виключно тільки від часу. Розрахунок розподілу умовно-постійних витрат з врахуванням чинника часу (а не обсягу робіт як рекомендують в МСБО) пропонуємо виконувати у такій послідовності:

1) визначаємо кількість виготовленої продукції за i -й місяць, який відповідає нормальній потужності підприємства $O_{дн}$, за виразом

$$N_{мі} = D_{дн} \cdot O_{дн}; \quad (1)$$

2) загальну вартість умовно-постійних витрат, яка відповідає i -у місяцю, можна визначити за формулою

$$K_{упв} = N_{мі} \cdot C_{упв}. \quad (2)$$

Фактично отриманий вираз (2) дає змогу визначити загальну суму умовно-постійних витрат, які мають припадати на окремий місяць. Для пояснення сутності запропонованого розподілу розглянемо приклад діяльності НПЗ протягом двох місяців, які мають кількість робочих днів 17 і 23, денний обсяг продукції на ньому є сталим і відповідає 100 н (н – натуральним одиницям вимірювання); ціна продукції і умовно-постійні витрати в її складі становлять 20 і 6 г/н (г – грошових одиниць). Результати розрахунку зведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл умовно-постійних витрат і визначення прибутковості за окремі місяці

Назва показника і одиниць вимірювання	Позначення	Методика			
		існуюча		запропонована	
		Перший місяць	Другий місяць	Перший місяць	Другий місяць
Продуктивність натуральна, н	$P_{мі,і}$	1700	2300	1700	2300
Реалізація, г	$K_{реал,і}$	34000	46000	34000	46000
УЗВ, г	$K_{узв,і}$	20400	27600	20400	27600
УПВ, г	$K_{упв,і}$	12350	12350	10200	13800
Прибуток, г	$K_{пр,і}$	1250	6050	3400	4600
Рентабельність, %	$R_{прод,і}$	3,8	15,1	11,1	11,1

З табл. 1 видно, що традиційний розподіл умовно-постійних витрат, у якому не враховується чинник часу, не відповідає реальному процесу виготовлення продукції, що негативно впливає на ефективність діяльності підприємства.

негативних наслідків, або ж утримати та вчасно підсилити позитивні прояви системи. Постійний моніторинг, динамічне виявлення та розпізнавання причин, що можуть негативно вплинути на реалізацію поставлених менеджером цілей дасть можливість системі управління конкурентоспроможністю працювати в активному та проактивному режимі управління, для яких характерним є ліквідація причин без появи самих наслідків проблеми. В даний час менеджери багатьох підприємств привикли працювати в режимі реактивного управління, коли потрібно виправляти ситуацію після появи негативних наслідків.

Управлінська діагностика в системі конкурентоспроможності може проводитися на вимогу і/або з залученням зацікавлених сторін (споживачі, продукції підприємства, інвестори, акціонери, партнери, суспільство), експертів, якщо це стосується окремих напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства (сертифікація, аудит системи та ін.) або як самодіагностика з метою забезпечення сталих позицій підприємства на конкретному ринку. Об'єктами дослідження будуть процеси (ланцюги нарощування цінностей), які забезпечують ефективне функціонування підприємства та системоутворюючі фактори, а саме структурно-функціональні підсистеми підприємства (менеджменту, виробництва, фінансів, маркетингу, постачання, збуту, інформаційна, персоналу). Предметом досліджень повинні стати результати діяльності підприємства та його підсистем.

За результатами оцінок окремих складових системи управління конкурентоспроможністю, управлінська діагностика дає можливість вирішити питання спрямовані на визначення причин незадовільних результатів діяльності підприємства, сприяти ліквідації причин та наслідків в оперативному порядку та розробці системи заходів з попередження прояву подібних причин у майбутньому. Якщо ж у процесі діагностики виявлено конструктивні зміни та їх причини то необхідно вжити оперативні заходи та розробити тактичні та стратегічні програми дій з закріплення та підсилення позитивних зрушень, що забезпечать конкурентоспроможність підприємства.

Література

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [Навчальний посібник] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. [Навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Петренко В. П. Щодо потреб українського суспільства в розвитку методів та інструментів діагностики соціально-економічних систем: основні завдання і проблеми / В. П. Петренко // Наукові вісті Галицької Академії. – Івано-Франківськ: Полум'я, 2007.- С.201-204
4. Станьковська І.М. Діагностика конкурентоспроможності підприємства / І.М. Станьковська // Наукові вісті Галицької Академії. – Івано-Франківськ: Полум'я, 2007.- С.231-234

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ - ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Конкурентоспроможність регіону є дуже важливим чинником, що впливає на його соціально-економічний розвиток, на міжрегіональне співробітництво, на можливість євроінтеграції. Сьогодні головним завданням регіональної політики повинно стати сприяння зростанню конкурентоспроможності регіонів.

Поняття конкурентоспроможності не має загальноприйнятого визначення, але прийнято його розуміти як наявність певних переваг та можливостей для розвитку та отримання доходу. Конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів. Тобто, конкурентоспроможність регіону – це продуктивність використання його ресурсів, яка результується у валовому регіональному продукті (ВРП) в розрахунку на душу населення [1].

Конкурентоспроможність є комплексним поняттям і відбиває усі складові „успішності” регіону. В науковій літературі розглядають 12 основних складових конкурентоспроможності регіону (на основі яких розраховують індекс конкурентоспроможності): інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації [2].

Очевидно, що дванадцять складових конкурентоспроможності представлені окремо, але всі вони взаємопов'язані і можуть посилювати одна одну. Їх прийнято поділяти на три великі групи:

1. базові вимоги (інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта);
2. підсилювачі ефективності (вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку);
3. фактори розвитку та інноваційного потенціалу (рівень розвитку бізнесу, інновації) [2].

Хочемо відмітити, що останні дві складових – рівень розвитку бізнесу й інноваційний потенціал – є дуже важливими для соціально-економічного розвитку регіонів і є основою розвитку інноваційно-орієнтованої економіки. За даними незалежних іноземних експертів економіка нашої країни в 2012 році була зорієнтована на ефективність, що є позитивним моментом.

Проведені дослідження засвідчують, що особливого значення підвищення

конкурентоспроможності регіону набуває в умовах глобалізації, коли інтенсивно розвивається міжнародне співробітництво, поглиблюється міжрегіональна інтеграція. На нашу думку, в контексті міжнародного співробітництва та міжрегіональної інтеграції регіонів, дуже важливим показником конкурентоспроможності можна вважати його спроможність поставляти товари (послуги) на світові ринки.

Тобто важливою складовою, яка визначає можливість інтегруватися експортний потенціал регіону, тому пропонуємо доповнити другу групу базових показників конкурентоспроможності показником «експортний потенціал регіону». Експортний потенціал регіону – це здатність регіональних підприємств, галузей, економіки в цілому, виробляти та реалізовувати на зовнішніх ринках конкурентоспроможні товари та послуги за наявного рівня розвитку ринкових відносин, економічних факторів і системи інституційної підтримки експорту.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що однією з найбільш впливових складових загальної конкурентоспроможності країни є рівень конкурентоспроможності її регіонів, який значною мірою залежить від ресурсної бази, ефективності системи управління, інституційного забезпечення регіонального розвитку. У зв'язку з цим зростає значимість регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, якості регіональних суспільних інститутів загалом.

Література

1. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до Круглого столу 28 травня 2008р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD99_ukr.pdf
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України за 2012 рік: назустрі економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf

Тертичко І

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЯМИ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найпоширеніших способів обміну інформацією на українських підприємствах є різного виду наради та засідання. Традиційно для обговорення виробничого питання, що стосується більше одного підрозділу в організації збирається нарада, де обов'язково мають бути присутні керівники декількох підрозділів, представники топ-менеджменту та інші співробітники.

Сьогодні, коли швидкість руху інформації та її кількість експоненціально збільшується, обсяг робочого часу керівників, що витрачається на комунікації також невпинно зростає.

Згідно з проведеним у Великій Британії дослідженням [1] було встановлено, що менеджмент вищої ланки в середньому витрачає 10 годин на тиждень на проведення нарад. Про необґрунтованість витрачання цих годин свідчить той факт, що вже, через 11 хвилин після початку наради або зустрічі концентрація уваги людини невпинно падає. Це означає, що майже весь час витрачений на подібні зустрічі, є неефективним, а якщо його помножити на заробітну платню топ-менеджерів виявляється ще й дуже затратним для підприємства. Дослідниками [1] також було підраховано, що час витрачений на наради та засідання в 2011 році коштував Британській економіці 26 мільйонів фунтів стерлінгів.

Представляється доцільним встановити ступінь економічної обґрунтованості традиційних процеси комунікації, що склалися на українських підприємствах, шляхом встановлення структури витрат на здійснення процесу комунікації у вигляді контактних нарад та подальшому визначенню стратегій управління комунікаційним процесом на підприємстві.

Запропонований підхід передбачає, що витрати на проведення нарад виникають на трьох етапах: етап, що передує нараді, безпосередньо нарада та етап, що наслідують нараду.

На першому етапі підготовча діяльність формує видатки, які складаються з витрат на заробітну платню персоналу, що готує нараду, та учаснику / учасникам наради; видатків на канцелярські товари, друк роздаткових матеріалів, телефонне оповіщення.

Етап безпосереднього проведення наради є, за правилом, найвитратнішим для підприємства. Для організації наради підприємству необхідно перш за все підготувати приміщення. Таким чином, матеріальні витрати на цьому етапі пов'язані з опаленням, забезпеченням електроенергією та амортизацією приміщення для нарад.

Також, у випадку, коли у підприємства немає власного приміщення достатнього розміру або відсутнє необхідне обладнання для нарад певного типу воно змушене орендувати таке приміщення, що також несе певні видатки. За фондом заробітної плати видатки формуються за рахунок оплати праці учасникам наради та персоналу, що надає адміністративний супровід.

Витрати на третьому етапі містять такі статті як канцелярські товари на переробку та виправлення рішень та постанов та видатки по фонду заробітної плати та платню адміністративного персоналу та учасникам наради за виконання функцій формалізації прийнятих рішень.

Беручи за основу запропонований перелік витрат можна виділити різні стратегії управління комунікаційним процесом на підприємстві. На думку авторів, доцільно виділити такі чотири стратегії управління в залежності від того, який етап процесу комунікацій у вигляді контактних нарад є переважаючим: поміркована, агресивна, пасивна, раціональна.

Характеристика кожної з цих стратегій з урахуванням переваг і недоліків них надані в табл. 1.

Таблиця 1
Стратегії управління комунікаційним процесом на підприємстві

№ п/п	Стратегії управління, стиль керівництва	Основні властивості
1	Поміrkована. Стиль керівництва - «прискіпливий»	Максимальна кількість людино-годин витрачається на підготовчому етапі. На самій нараді відбувається недовге обговорення та формалізація вже попередньо погоджених рішень. Переваги: - знижена вартість проведення наради; - розробка і погодження необхідних рішень в робочому режимі. Недоліки: - відкидання корисних колективних методик прийняття рішень (мозковий штурм, тощо)
2	Активна. Стиль керівництва - «базікало»	Підприємство витрачає незначний час на підготовчий та заключний етапи, а основні ресурси зосереджує на нараді. Час проведення наради подовжується, формалізація та розповсюдження рішень відбувається на місці. Переваги: - можливість негайного вирішення поточних питань; - постійний обмін ідеями, варіантами рішень. Недоліки: - великий розмір витрат; - довгий час, проведений на нарадах, породжує багато проблем, серед яких низька концентрація уваги, унеможливлення вирішення поточних питань, неможливість встановити авторство на організаційну інновацію тощо.
3	Пасивна. Стиль керівництва - «мовчун»	Відносно незначні ресурси витрачаються на підготовчий етап. Сама нарада проходить швидко та стисло, за участю мінімальної кількості людей. Головний наголос зроблений на етап, що йде після наради, де відбувається уточнення прийнятих рішень, розповсюдження інформації. Деталі вирішуються в робочому режимі. Переваги: - найнижчі витрати на здійснення комунікацій у вигляді нарад. Недоліки: - відкидання корисних колективних методик прийняття рішень (мозковий штурм, тощо) - формування результату наради постфактум може призводити до упущення з виду важливих деталей, коментарів.
4	Рівномірна. Стиль керівництва - «раціональний»	Ресурси розподілені рівномірно по всіх трьох етапах. Увага приділяється як підготовці і безпосередньо обговоренню так і заключному етапу формалізації результатів наради. Переваги: - рішення, що виносяться на нараду, проходять декілька ступенів, що в більшій мірі забезпечує їх обґрунтованість. Недоліки: - суттєві витрати людино-годин та інших ресурсів.

Джерело: розроблено автором

Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що здійснення процесу комунікацій у вигляді контактних нарад є досить витратним для підприємства. При цьому видатки формуються не лише під час безпосереднього проведення наради або засідання, а ще на підготовчому та заключному етапах. Разом з тим авторами запропоновано розрізнити чотири типи стратегій управління комунікаціями на підприємстві з урахуванням витрат на їх організацію та стилю керівництва в даному процесі.

Література

1. Wasted time in meetings costs the UK economy £26 billion. – [Electronic resource] – Access: http://www.businessrevieweurope.eu/business_leaders/wasted-time-in-meetings-costs-the-uk-economy-26-billion

Тараєвська Л., Ріцук Л.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

В умовах трансформації ринкової економіки особливої актуальності набувають питання забезпечення соціальної безпеки. Однак, на сьогодні в Україні ще не розроблено адекватної та цілісної системи національних соціальних інтересів, не сформовано ефективний і дієздатний механізм її формування. Сучасні реалії ускладнюють визначення навіть поточних соціальних інтересів, не кажучи вже про розробку їх системи, яка б поєднувала поточні та перспективні соціальні інтереси, визначала етапи реалізації та пріоритети. Саме з урахуванням цього, актуальності набуває формування і реалізація стратегії соціального партнерства.

Під партнерством ми розуміємо спільні зобов'язання досягати конкретних економічних результатів, що їх разом визначили громадський і приватний сектори й проголосили спільним завданням громади. До основних принципів партнерства належить:

- позитивна громадська культура, що заохочує людей до участі у проектах з розвитку й пов'язується з намаганням громади забезпечити стабільні робочі місця;
- реалістичний і обопільний погляд на конкретну територію, що ґрунтується на вивченні сильних і слабких сторін цієї місцевості, а також на спільному уявленні про її потенціал;
- здатність і бажання підтримувати приватне підприємництво, тобто заохочувати тих, хто готовий йти на економічний ризик зміцнювати їхню віру в успіх;
- цілісність і послідовність державної політики, а також здатність пристосовуватись до нових умов та зменшувати невпевненість тих осіб, які хочуть і можуть брати на себе економічний ризик.

Отже, партнерство є складовою побудови соціальної ринкової економіки елементом формування соціально відповідальної політики представників соціальних груп, організаційним принципом гармонізації відносин власності, в сукупності економічним важелем підвищення ефективності виробництва.

Стратегія соціального партнерства повинна передбачати і враховувати складні процеси соціально-економічного розвитку через запровадження конструктивного співробітництва органів влади, профспілок і роботодавців. Ці взаємини формують оптимальний баланс інтересів держави, найманих працівників та власників базуючись на принципах законності, рівноправності, прозорості, взаємоповаги та дотримання досягнутих домовленостей. Сукупність цих правил і є сутністю соціально орієнтованого управління.

Реалізація стратегії соціального партнерства повинна бути відображена у різних сферах. Зокрема, у сфері політики держава свідомо повинна підтримувати соціальне партнерство спрямоване на довготермінову стратегічну перспективу шляхом утвердження засад демократії, консолідації органів влади та інститутів громадянського суспільства, підвищення довіри людей до владних структур через належно сформовані засади зайнятості, оплати, нормування та стимулювання праці, соціального захисту населення, соціального страхування та пенсійного забезпечення. Ця діяльність стосується формування нормативно – правової бази для регулювання соціально – трудових відносин, адаптації вітчизняного законодавства до міжнародних трудових норм і стандартів, дотримання рекомендацій Міжнародної організації праці.

У сфері економіки – реалізація стратегії соціального партнерства передбачатиме перехід від ринково-споживацької економіки до змішаної соціальної економіки, економічної та екологічної сталості, формуванні середнього класу не як принципово нового, неіснуючого в Україні соціального утворення, а як поступової трансформації відповідних соціальних груп та способу їх життя.

Ці групи характеризуються певним освітнім та кваліфікаційним рівнями, а також таким рівнем доходів, що забезпечує реалізацію не лише базових, а найрізноманітніших соціальних потреб. Проте, на сучасному етапі майже зруйновано спосіб життя цієї соціальної сукупності, що забезпечувала соціально-політичну та економічну стабільність в країні.

У соціальній сфері стратегія соціального партнерства передбачатиме ліквідацію соціальних диспропорцій, доступу та гарантій кожному громадянину соціального мінімуму: отримання роботи, матеріальної підтримки в старості, житла, освіти, медичного обслуговування. Ліквідації соціальної поляризації та критичного майнового розшарування.

У духовній сфері передбачатиме відхід від конфронтаційних ідеологій до етики сталого розвитку на основі традиційних гуманістичних цінностей, колективізму, взаємодопомоги.

У сфері екології стратегія соціального партнерства формує політику раціонального природокористування, яка передбачає економічну ефективність

використання наявних природних ресурсів, охорону і відтворення природного багатства країни.

Отже, сама сутність стратегії соціального партнерства базується на паритетному функціонуванні співробітництва органів влади, профспілок і роботодавців. Саме тому визнання і гарантія права на об'єднання – обов'язкові умови існування партнерства. Роботодавцю потрібен стабільний, висококваліфікований колектив працівників. Керівник підприємства, який налагодив партнерські відносини і визнав їх право на об'єднання та сприяє цьому, набуває і колективних радників, і конструктивних опонентів, що в кінцевому результаті позитивно впливає на виробничо – господарську діяльність підприємства.

З іншого боку і працівник, аналізуючи кон'юнктуру не лише на ринку праці, але і на ринку товарів та послуг, зацікавлений в надійному, конкурентоспроможному функціонуванні свого підприємства і збуту продукції. Це його економічна безпека, гарантія зайнятості та доходу.

Профспілки як сторона в системі соціального партнерства повинні виражати і захищати інтереси працівників а також відігравати роль індикатора суспільної думки, суб'єкта управління на ринку праці, одного з учасників управління виробництвом.

Держава в системі соціального партнерства покликана виконувати функції гаранта основоположних прав і свобод, незалежно від функцій регулятора системи соціально-трудових відносин, організатора і координатора переговорів, арбітра при вирішенні трудових конфліктів.

Однак, реалізація стратегії соціального партнерства в контексті забезпечення соціальної безпеки отримає подальший розвиток, якщо буде сприяти:

- ефективного зростанню економіки країни, території, підприємства; безпечним і здоровим умовам праці на підприємстві;
- удосконаленню професійної підготовки, кваліфікації і перекваліфікації;
- справедливому і раціональному розподілу доходів підприємства, бюджету території;
- прозорістю рішень, які приймаються владою і роботодавцями;
- утвердженню виробничої демократії.

Література

1. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія / І.Ф.Гнибіденко, А.М.Колот, О.Ф.Новікова та ін.. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
2. Матеріали проекту «Партнерство для розвитку місцевого ринку праці», 2006р.
3. Порохнявий Ю.Б., Волощук О.О., Ільчук Л.І. Соціальна безпека - <http://cpsr.org.ua/?pr=6&id=39>

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Державна регіональна політика має надати динамізм регіональному соціально-економічному розвитку, повніше залучати ресурсний потенціал регіонів, використовувати переваги територіального поділу і кооперації праці. Це, у свою чергу, передбачає підвищення відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за розв'язання поточних і перспективних проблем територій.

Серед ключових завдань регіональної політики виділяється, зокрема, запровадження механізмів стимулювання соціального та економічного розвитку депресивних територій. Ця проблема останнім часом загострилася. Друге завдання – делегування значної частини управлінських функцій органам місцевої влади, істотне посилення їх ролі та відповідальності у вирішенні всього комплексу завдань ринкових перетворень, проблем соціальної політики, економічного та соціально-технічного розвитку, піднесення духовної сфери.

Особливого значення тут набувають питання реформування міжбюджетних відносин, забезпечення гарантованої мінімальної дохідної бази місцевих бюджетів, запровадження механізмів зацікавленості місцевих органів управління та місцевого самоврядування у зміцненні місцевих фінансів за місцевими бюджетами на довгостроковій основі часток загальнодержавних податків і трансфертів.

Важливий аспект проблеми – запровадження єдиних мінімальних соціальних стандартів та дієвих механізмів соціального захисту населення незалежно від економічних можливостей адміністративно-територіальних утворень. Йдеться про те, що в умовах територіальної поляризації розвитку регіонів необхідно визначити такі механізми, які забезпечать гарантований державою соціальний захист громадян незалежно від місця їх проживання.

Державну регіональну політику слід розглядати як систему заходів місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, покликаних забезпечити ефективне управління економічними та соціальними процесами в державі в цілому та її складових.

Сьогодні особливості взаємовідносин центру і територій визначаються помітною активізацією місцевих інтересів. Для їх захисту використовуються як механізми представницької демократії і відкрите чи приховане лобіювання в структурах державної влади, за цих обставин особливого значення набуває завдання забезпечення загальнодержавних інтересів, вирішення якого неможливе без напрацювання відповідних теоретичних та практичних, засобів і механізмів.

Удосконалення територіальної організації державної влади та місцевого самоврядування має відбуватися з урахуванням особливостей здійснення

адміністративної реформи. Це, зокрема, передбачає децентралізацію повноважень центральних органів виконавчої влади, розмежування та збалансування з метою уникнення дублювання повноважень між місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування.

Діяльність місцевих державних адміністрацій регламентується Законом України «Про місцеві державні адміністрації» від 9 квітня 1999 р. №586-ХІУ [3]. Виконавчу владу в областях, районах Автономної Республіки Крим, у містах Києві та Севастополі здійснюють відповідні обласні, районні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації.

Взаємовідносини між центром і територіями щодо регіонального розвитку мають будуватися на довгостроковій основі, із законодавчим визначенням засад державної підтримки регіонів. Процес децентралізації влади у сфері відповідальності та повноважень має супроводжуватися процесом розподілу фінансових ресурсів між державними і місцевими бюджетами. Йдеться про надання місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування таких дохідних джерел, які дозволяють їм самостійно фінансувати виконання покладених на них функцій та завдань.

Конституцією України та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування наділені повноваженнями органів виконавчої влади [1; 2]. Це означає, що здійснення таких повноважень має фінансуватися в повному обсязі за рахунок коштів державного бюджету. Виконавча влада в особі місцевих державних адміністрацій і місцевого самоврядування не є протилежною за своєю правовою природою системою влади. Хоча співвідношення цих систем влад не є простим.

У науці склалися три підходи до теорії місцевого самоврядування з точки зору його правової громади: громадівська, державницька та дуалістична [5; 6]. В основі першої теорії лежить уявлення про місцеве самоврядування як повністю незалежної від держави муніципальної влади, друга теорія розглядає самоврядування як децентралізацію державної влади на рівень територіальних громад та обраних ними органів, третя є змішаною теорією, що поєднує елементи державницької і громадівської теорій.

У країнах Європейського Союзу місцеве самоврядування користується лише правовою, організаційною та фінансовою автономією щодо державної влади, а не є її різновидом [4].

Зміцнення місцевої влади та поліпшення її ефективності передбачає подальше впровадження конституційних засад місцевого самоврядування. У зв'язку з цим потребують законодавчого врегулювання питання розмежування власності окремих територіальних громад і спільної власності районних та обласних рад, розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування щодо надання державних та громадських послуг населенню за принципом субсидіарності і врегулювання міжбюджетних відносин між органами місцевого самоврядування різних рівнів.

Вирішення цих питань дасть змогу врегулювати взаємовідносини між органами державного управління і місцевим самоврядуванням у процесі

прийняття управлінських рішень, як і в багатьох випадках є досить напруженими. В основі конфліктів, що виникали упродовж останніх років, лежать причини суб'єктивного характеру – надмірна амбіційність окремих керівників, боротьба за владу і контроль над власністю.

Не секрет також, що окремі посадові особи місцевого самоврядування не змогли належним чином задіяти ресурси публічної влади, що ускладнило соціально-економічну та соціально-політичну ситуацію в окремих населених пунктах. Для недопущення неконтрольованого розвитку подій свого часу доводилося йти на відповідне втручання з боку державних органів. На жаль, сьогодні в багатьох випадках громадська активність населення, його обізнаність щодо стану місцевого управління, використання коштів громади явно недостатньо для ефективного і своєчасного впливу на діяльність обраних посадових осіб. Це викликає необхідність зміцнення контрольно-наглядових функцій держави. У законодавстві багатьох демократичних країн, як правило, передбачене і детально регламентоване право втручання в місцеві справи.

Розробка і реалізація ефективної державної регіональної політики та прийняття ефективних управлінських рішень безпосередньо залежить від реального розв'язання проблеми зміцнення кадрової основи місцевих органів виконавчої влади. Мають місце негативні тенденції, помилки при доборі та формуванні керівного складу місцевих органів виконавчої влади.

Нині одна з найважливіших проблем – розробка і прийняття пакета законодавчих актів, які регламентуватимуть регіональну політику в нашій державі. Законодавчу основу забезпечення реалізації Концепції державної регіональної політики, виходячи з положень Конституції України, мають скласти акти, спрямовані на впровадження концептуальних засад адміністративної реформи, реформації адміністративно-територіального устрою, міжбюджетних взаємовідносин, програми підтримки і розвитку місцевого самоврядування.

Регіональні аспекти мають знайти відображення в законопроектах про парламент, вибори народних депутатів України, про Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом з питань регіональної політики, соціально-економічне планування в Україні, місцеві податки і збори, про органи самоорганізації населення, службу в органах місцевого самоврядування, стимулювання розвитку регіонів і депресивних територій, державні соціальні гарантії тощо.

Політика держави щодо адміністративно-територіальних одиниць повинна бути гнучкою і динамічною, зрозумілою і конструктивною, має враховувати місцеві та регіональні особливості, специфіку наявних в регіонах соціально-економічних проблем. В її основі – підхід до областей як до соціально-економічної цілісності, здатної розвиватися завдяки ефективній роботі всієї загальнонаціональної системи. Тому регіональна політика має спрямувати розвиток окремих територій на соціально-економічне піднесення всієї країни.

Інакше кажучи, державна регіональна політика та державне управління не повинні призвести до виникнення багатовладдя, а потім і до можливого

протистояння між центральною і місцевою владами. Тому державна регіональна політика повинна передбачати стратегічний напрям державного управління за активної участі місцевих органів державної виконавчої влади, які управляють територіями. З урахуванням цього розмежування і закріплення повноважень центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування є однією з головних передумов посилення керівності економічними процесами на місцях, розв'язання соціальних проблем та прийняття ефективних управлінських рішень.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: Преса України, 1996. – 43 с.
2. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" // ВВР України. – 1997. – №24.
3. Закон України "Про місцеві державні адміністрації" // ВВР України. – 1999. – №20-21. – Ст. 190.
4. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону. – Тернопіль. – 2002. – С. 71-72;
5. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. Изд. стереотипное. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.
6. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Депрессивные территории: прежние проблемы и новые варианты их решения // Российский экономический журнал. – 2001. – №9. – С. 41 – 47.

Швец Ю.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

Большое значение для регионов Украины приобретает тенденция применения региональной составляющей государственной научно-технической политики, которая вызвана неравномерностью уровней социально-экономического развития отдельных регионов, испытывающих спад производства вследствие реструктуризации экономики.

Важным направлением реализации стратегии должно стать создание условий и реализация мер для развития благоприятной инновационной среды. Оно включает формирование единой системы принятия решений и координации реализации инновационной политики, механизмов эффективного взаимодействия всех уровней инновационной системы страны. Система должна обеспечить эффективность политики инновационного развития и

координацию всех уровней национальной инновационной системы на национальном, отраслевом и региональном уровнях.

Для обеспечения координации работы инновационной системы национального уровня должна быть создана иерархическая система принятия решений и координации реализации инновационной политики. Высшим координирующим звеном системы должен быть уполномоченный орган по инновационной политике при правительстве Украины, возглавляемый премьер-министром Украины. Положение о уполномоченном органе и персональном составе разрабатываются и утверждаются в установленном законодательством порядке. В концептуальном плане, согласно положениям стратегии на этот орган возлагается утверждение основных направлений научно-технологического развития и определение стратегии в области инновационного развития, а также выработки направлений технологической политики.

Министерство экономического развития и торговли Украины должно быть уполномочено разрабатывать и реализовывать государственную политику, координировать инновационную деятельность в стране, а также нести ответственность за реализацию крупных инновационных проектов. Министерство должно стать рабочим структурным подразделением уполномоченного органа по инновационной политике при правительстве Украины. Министерство должно осуществлять координацию деятельности по инновационному и научно-технологическому развитию отраслевых министерств, регионов, национальных компаний и институтов развития через разработку и реализацию Межотраслевого научно-технологического плана, согласование их программ инновационно-технологического развития, включая определение объемов финансирования из средств госбюджета.

Для обеспечения эффективности реализации инновационной политики необходимо активизировать деятельность государственного агентства по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины, как единого оператора уполномоченного органа в Украине по координации процессов инновационного развития и предоставления мер государственной поддержки.

В функции агентства должны входить: проведение работ по технологическому прогнозированию и планированию, государственной технологической экспертизе, финансирование инновационных проектов, осуществление грантового финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских проектов и программ, осуществление услуг по коммерциализации; управление инновационной инфраструктурой, сотрудничество с международными организациями и другое. Агентство должно представлять в министерство экономического развития и торговли Украины экспертные заключения по всем предлагаемым мерам инновационного развития. Реализация функций агентства должно обеспечиваться в соответствии с государственным заданием за счет бюджетных средств в порядке, определяемом правительством.

Для выработки мер по инновационному развитию приоритетных отраслей экономики при агентстве по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины должны быть созданы отраслевые советы по технологическому развитию. Состав, положения, функции и компетенция советов разрабатываются и утверждаются правительством по предложениям уполномоченного органа совместно с отраслевыми ведомствами и территориальными органами управления. Советы должны включать представителей бизнеса, национальных компаний, отраслевых министерств, а также ученых. Финансовое и иное обеспечение деятельности совета по технологической политике, отраслевых советов осуществляется за счет бюджетных средств в порядке, определяемом правительством.

Система управления научными исследованиями – уполномоченным органом, осуществляющим государственную политику в области развития науки, является министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины. Высшая научно-техническая комиссия должна на регулярной основе определять приоритеты развития фундаментальных и прикладных исследований, которые будут детализироваться на уровне отраслевых министерств в виде научных программ. Основными целями развития науки должно быть наращивание имеющегося потенциала фундаментальной науки для проведения исследований, ориентированных на потребности реального сектора экономики.

Предлагаемые схемы управления технологическим развитием и научными исследованиями позволят четко разграничить эти сферы. Так к системе управления научными исследованиями должны относиться фундаментальные и прикладные стратегии, имеющие общенаучное значение, в то время как в компетенцию системы управления технологическим развитием должны входить стратегии, направленные на разработку и внедрение новых технологий и продуктов по заказу бизнеса на условиях софинансирования.

Создание полновесных региональных инновационных систем позволит сфокусироваться на развитии определенного региона, с учетом его специфики, комплексно подойти к решению проблем местных предприятий, более тесно работать с предпринимателями, учеными и изобретателями. Это даст значительный эффект в повышении инновационной деятельности по всей стране.

В состав региональных инновационных систем должны войти региональные подразделения агентства по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины, региональные венчурные фонды, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры коммерциализации, в функции которых будет входить: разработка, утверждение и контроль за реализацией региональных инновационных программ; формирование в регионах инновационной инфраструктуры; переподготовки кадров для инновационной сферы; привлечение инвестиций для организации и развития наукоемких инновационных производств, внедрение ресурсосберегающих и экологически

чистых технологий, модернизации и реконструкции существующих в регионе предприятий, включая финансирование инновационных проектов.

Координацию деятельности региональных агентств по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины. Методологическое руководство и координация работ всех региональных инновационных систем должна вестись на основе межотраслевого научно-технологического плана, через агентство по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины.

Наличие обратной связи в на всех уровнях инновационной системы позволит государству учитывать интересы и нужды общества и формировать более эффективно государственную политику в сфере инноваций. Одним из инструментов для обеспечения обратной связи общества и государства может стать инновационный портал.

Инновационный портал может стать современным национальным интернет-ресурсом в области инноваций, способным вовлечь всех ключевых участников инновационной системы к активному взаимодействию. В нем могут быть реализованы все услуги, помогающие инноваторам на всех этапах коммерциализации инноваций, начиная от генерирования идеи, осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в бизнес-инкубаторах и технопарках, заканчивая последующим внедрением разработок в производстве.

Литература

1. Закон Украины "О инновационной деятельности" // Электронный ресурс режим доступа: www.invest-crimea.gov.ua
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» 1.06.2010 р. N 2289-VI // Электронный ресурс: режим доступа http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/an/12/T060143.html
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2003 р. № 3715-VI // Электронный ресурс: режим доступа http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_09_08/T113715.html
4. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991-XIV // Электронный ресурс режим доступа http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/an/627716/T990991.html
5. Закон України "О научной и научно-технической деятельности" // Электронный ресурс: режим доступа <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>
6. Закон України "О научной и научно-технической экспертизе" // Электронный ресурс: режим доступа <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ В КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

Зростання вичерпності та виснажливе використання природно-ресурсного потенціалу в Карпатському макрорегіоні потребує побудови нових засад до їх відновлення. Передусім це стосується запровадження засад сталого розвитку, які розроблені та прийняті Міжнародною світовою спільнотою на Конференції ООН-Ріо-92. Відповідно до даного документа в Карпатському макрорегіоні слід розробити стратегію використання, збереження, поліпшення та охорони природно-ресурсного потенціалу, яка б дозволила на якісно нових теоретичних і практичних засадах організувати їх експлуатацію.

Відомо, що запровадження засад сталого розвитку, що рекомендуються до прийняття у всіх країнах світу при визначенні з метою організації належного використання, збереження, покращення та охорони природно-ресурсного потенціалу, спрямовані на розв'язання триєдиного завдання: збереження і поліпшення екології, належне розв'язання соціальних проблем та підвищення економічної ефективності суспільного процесу господарювання. При цьому, що найбільш важливо, розвиток повинен забезпечуватись без додаткового залучення для потреб виробничої сфери природних ресурсів.

Саме такі теоретичні та методологічні засади використання, збереження, поліпшення та охорони природно-ресурсного потенціалу слід застосувати в Карпатському макрорегіоні, який, як відомо, об'єднує територію Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей.

Принадно зазначимо, що досліджуваний макрорегіон є одним із найбільш багатих, унікальних на природні ресурси. Передусім це стосується корисних копалин, ресурсів лісу, води, земель сільськогосподарського призначення, фауністики та флориністики, чистого гірського атмосферного повітря тощо. Дослідження засвідчують, що нинішній механізм управління природно-ресурсним потенціалом спрямовується, передусім, на надмірне його залучення для потреб галузей виробничої сфери. Інакше кажучи, лейтмотивом розвитку слугує нарощування виробництва матеріальних благ, яке часто досягається за рахунок погіршення екології природно-ресурсного потенціалу та загострення соціального пакету проблем.

В макрорегіоні зростає засміченість і забрудненість лісових і сільськогосподарських земель, води, атмосфери, всього довкілля. На таких засадах управління не можуть бути вирішені соціальні завдання. Йдеться про те, що в макрорегіоні, особливо в передгірській і гірській місцевостях зростає безробіття, бідність, соціальна незахищеність населення. Зрозуміло, що нині, як ніколи виникає потреба запровадити нові теоретичні й методологічні засади управління використанням, відновленням, збереженням, покращенням та охороною природно-ресурсним потенціалом досліджуваної території.

Вирішення зазначеного завдання стане об'єктивно можливим завдяки імплементації моделі, що базується на засадах сталого розвитку.

Аналіз та оцінка змістовного навантаження нової моделі організації використання природних ресурсів засвідчує про потребу використання концепції, конкретної програми управлінської діяльності розробки природного багатства, належного вирішення справованої на збереження природного багатства, належної ролі має бути соціальних і економічних завдань. При цьому особливо важлива роль має бути відведена усвідомленій участі в трансформаційних процесах людини.

Саме людський чинник є відтворення природно-ресурсного потенціалу в нових засад управління до відтворення природно-ресурсного потенціалу в досліджуваному макрорегіоні. Передусім це стосується формування гомосом нових цінностей щодо сприйняття корисності, важливості, значущості ресурсів природи, потреби усвідомлення, що абсолютна більшість із них є не лише сировиною для підприємств виробничої сфери, задоволення надмірних матеріальних інтересів окремих бізнесменів, а, передусім, ресурс, який генерує морально-етичні, духовні потреби людини. Природні ресурси є джерелом збалансованості природи, усього довкілля. Природно-ресурсний потенціал слугує ключем до збереження та поліпшення екології, організації відпочинку, розвитку спорту, охорони здоров'я тощо.

Належне використання та охорона природних ресурсів є одним із дієвих засобів вирішення соціальних завдань, проблем, які спричинені запровадженням ринкової моделі розвитку економіки. Йдеться, передусім, про подолання безробіття, соціальної нерівності в суспільстві, деградацію духовних, морально-етичних компонентів розвитку. Більш ніж очевидно, а ми в цьому глибоко переконані – не можуть в перспективі вирішуватись на чинних управлінських засадах стратегічні завдання соціально-економічного розвитку, оскільки незалежно від суб'єктивних міркувань окремих підприємців бізнесменів у природі існує (часто невидима) критична межа залучення ресурсів природи у суспільний відтворювальний процес.

Імплементація нової моделі управління природно-ресурсним потенціалом в Карпатському макрорегіоні є тривалим процесом, який вимагає залучення до його запровадження провідних структур, забезпечення адекватного фінансування, проведення просвітницької роботи, залучення до нього засобів масової інформації. Крім того, в межах кожного населеного пункту слід окремо розробити програму та механізм управління запровадженням засад сталого розвитку. Програма має охоплювати не лише мікрорівень (кожен громадянин населений пункт), а й макрорівень (загальнодержавна програма).

Прийняття та запровадження засад сталого розвитку до управління природними ресурсами в досліджуваному макрорегіоні потребує попереднього проведення підготовчих заходів. У їх складі вагомим місцем належить проведення генеральної інвентаризації усього природно-ресурсного потенціалу як відправної точки прийняття управлінських рішень, які стосуються нових засад використання, відновлення та охорони природних ресурсів (крізь призму) вирішення соціальних, економічних та екологічних завдань.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

Активізація інноваційної діяльності усіма вітчизняними суб'єктами господарювання можлива за наявності чіткої стратегії інноваційного розвитку. Головні цілі при визначенні стратегії управління інноваційною діяльністю – запобігти розпаду інноваційної сфери, знайти шляхи забезпечення її незалежності від кризових явищ в суспільстві. Вони повинні забезпечуватись через вирішення наступних завдань:

- створення передумов для швидкого та ефективного впровадження технічних новинок в усіх сферах діяльності;
- забезпечення і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;

- створення необхідних та достатніх умов для збереження кадрового потенціалу науково-інноваційної сфери, недопущення еміграції висококваліфікованих наукових кадрів.

Підприємницька діяльність здійснюється в конкурентній боротьбі за споживачів, ринки збуту. Необхідно постійно контролювати конкурентноспроможність своєї продукції, слідкувати за рівнем застосованих прогресивних технологій порівняно з конкурентами, розробляти нові види продукції та нові технології.

Важливу роль в конкурентній боротьбі відіграє час. Тому на всі зміни в конкурентному середовищі треба реагувати швидко і активно, щоб не втратити існуючі позиції на ринку і набути впевненості на перспективу. Це можливо тільки за умови розробки і прийняття стратегії інноваційної діяльності на всіх рівнях управління.

Для інновацій найбільш впливовим є фактор часу, оскільки навіть найсучасніша прогресивна технологія не може мати успіху, якщо вона буде запропонована невчасно або наступить на попередньо непідготовлений ринок. Важливо зважити також на можливість передання та отримання інформації про інноваційні продукти в короткі терміни, що забезпечується сучасними технологіями зв'язку. Крім цього вивчається досвід реалізації інноваційних стратегій в інших країнах світу, можливість прийняття альтернативних стратегічних програм для даного регіону та ймовірні наслідки.

Зазначимо, що по відношенню до інноваційної діяльності вирішення цих проблем на регіональному рівні є більш важливим, оскільки результати інноваційної діяльності перш за все стосуються регіону: тут в першу чергу спостерігаються як позитивні (розвиток соціальної сфери, підвищення добробуту населення), так і негативні (транспортні та промислові викиди; екологічні катастрофи) інноваційні ефекти. Тому від співпраці суб'єктів науково-інноваційної сфери і місцевих органів влади залежить надзвичайно багато.

Існують різні підходи до побудов стратегії інноваційного розвитку. При виборі стратегії цільовими критеріями можуть бути: обсяги виробництва, прибуток, обсяги збуту, тривалість терміну окупності інвестицій, наявність реальних грошових коштів.

Науково-інноваційна діяльність у великих регіональних центрах зосереджена на розв'язанні загальнодержавних завдань, і тому вона визначається державними пріоритетами. Стосовно цих пріоритетних завдань розробляється державна інноваційна політика (як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях). Така політика щодо пріоритетів є неефективною. Спостерігається процес розпорошення державних коштів без відповідної віддачі: ані одна з поставлених проблем не вирішується остаточно. Тому при розробці стратегії інноваційного розвитку держави на макrorівні необхідно зосередитись на розв'язанні в повному обсязі хоча б однієї, найважливішої з державної точки зору, проблеми. Тільки після її вирішення обрати наступну проблему, подолання якої є реальним на сучасному етапі і дозволить паралельно розв'язати ще деякі народногосподарські проблеми.

Досвід провідних країн світу в побудові ефективної інноваційної політики свідчить про те, що навіть такі економічно потужні країни, як США, Німеччина, Ізраїль зосередили свої зусилля на одній-двох найважливіших проблемах інноваційного розвитку і практично вирішили їх. Такими проблемами для США й Ізраїлю були комп'ютерні високі технології, для Німеччини – проблема енергозбереження на державному рівні та специфічні інноваційні проблеми регіональних рівнів, що для кожної землі (регіональні адміністративні одиниці) окремо визначаються муніципальними органами влади. Будь-яка з цих країн поставлене завдання виконала: США та Ізраїль є визнаними лідерами в галузях комп'ютерних технологій; Німеччина на побутовому і виробничому рівнях проблему збереження виробленої енергії практично розв'язала. Таким чином при розробці стратегії інноваційного розвитку на державному рівні важливим є локалізація, зосередження інноваційних процесів на найважливіших державних та регіональних проблемах або певних територіях – локалізованих центрах. Кількість таких локалізованих центрів повинна бути обмежена фінансовими можливостями та науково-інноваційним потенціалом держави або регіону. Однак вони повинні забезпечувати збалансованість та узгодженість загальнодержавної інноваційної політики стосовно старого чи нового, орієнтованого на високі технології. По відношенню до першого державна інноваційна політика повинна бути стримуючою, по відношенню до другого – стимулюючою.

Інноваційний ефект, що впливає на зростання національного доходу, є складним явищем, яке може відобразитися на якості життя, в покращенні життєвого середовища людини, в формуванні суспільних відносин продуктивності науково-технічного розвитку. Інновація складається з сукупності нових накопичених знань і дозволяє перетворити ці знання в фізичну реальність, яка якісно змінює суспільство.

Література

1. Лапко О. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності вітчизняної економіки // Фінанси України. – 1998, №6.
2. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент: Навчально-прикладний посібник. – Львів: Центр Європи, 1995. – 175 с.
3. Маскон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992 – 701 с.
4. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

Ящерицина Н.

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПОСЛУГ

Розвиток технологій - сновна рушійна сила прогресу. Нова технологія виникає не одна, а у зв'язці з іншими, взаємодоповнюючими технологіями. Поняття «уклад» означає встановлення певного порядку чого-небудь. Технологічний уклад (ТУ) характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництв, пов'язаних вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів, які спираються на загальні ресурси кваліфікаційної робочої сили, загальний науково-технічний потенціал і певні технології. Науково-технічний прогрес значно змінює організацію торгівлі послугами. По-перше, зростання наукоємкості продукції веде до збільшення долі послуг в ціні товару. По-друге, науково-технічний прогрес вносить суттєві корективи в порядок заключення зовнішньоторговельних угод по наданню послуг. Безпосередній контакт виробника та споживача послуги у багатьох випадках стає обов'язковим. Так, записана на відеокасету лекція, "безсумнівно, є послугою. Однак її можна зберігати, транспортувати та споживати без обов'язкової присутності виробника. Сюди ж відносяться послуги, які надаються через світові комунікаційні мережі такі, як Інтернет. Відсутність чітких критеріїв розмежування товарів та послуг, національні відмінності у підходах до регулювання цієї сфери здебільшого стають причиною виникнення конфлікту інтересів на світовому рівні. Переборення теоретичних відмінностей та створення єдиного методологічного підходу дозволили б закласти фундамент нового механізму регулювання міжнародної торгівлі послугами.

Література

1. Аброськін А. Сфера послуг і економічний розвиток// Питання статистики. 1998. №10
2. Алдакушина Е.С. Сучасна міжнародна торгівля послугами// Зовнішня торгівля. 1999. №3
3. Демідова Л. Сфера послуг в постіндустріальній економіці// Світова економіка і міжнародні відносини. 1999. №2.

СЕКЦІЯ 2
РОЛЬ І МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ
У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ
І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Боднарук І.
 Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

УТОЧНЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА
ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах прискореного розвитку науки і техніки, глобалізації економічних процесів, широкого асортименту засобів і предметів праці конкурентні переваги формуються внаслідок ефективного використання професійних, творчих, комунікаційних та інших здібностей працівників. А отже в умовах сьогодення важливу роль відіграє управління людським потенціалом, що впливає на економічний розвиток не тільки окремих підприємств, а й галузевих і регіональних суспільних систем.

Реалізація людського потенціалу в значній мірі залежить від чинників, що мають прямий чи опосередкований вплив на нього. Тому важливим є визначення даних чинників та можливих напрямків здійснення управлінських впливів на людський потенціал як окремої особи, так і підприємства загалом.

Традиційно в науковій літературі за ознакою середовища впливу чинники поділяють на дві групи: ендогенні (які діють в межах підприємства) та екзогенні (які діють поза підприємством) чинники.

Ендогенними чинниками, що мають значний вплив на використання людського потенціалу підприємства слід зазначити наступні: система мотивації, організаційна структура підприємства, інвестиційний клімат, фінансово-економічні можливості підприємства, організаційний клімат, система управління знаннями, цілі і стратегія підприємства, контролінг.

Також значний вплив на людський потенціал мають умови зовнішнього середовища та екзогенні чинники, а саме: економічні, демографічні, екологічні, культурно-освітні, нормативно-правові, соціальні, інформаційні, інноваційні. Дослідження показують, що в умовах сьогодення екзогенні чинники мають дестимулюючий характер, що негативно впливає на людський потенціал.

Традиційний підхід до класифікації чинників впливу на людський потенціал підприємства, на жаль, не може в повній мірі охарактеризувати процеси залучення його до продуктивних процесів на підприємстві. В такому разі ми нехтуємо основною особливістю, яка притаманна носію цього людського потенціалу, а саме свободі його волі, таким чином втрачаючи важливу складову можливого впливу на використання останнього. Тож враховуючи вищевведені міркування, ми вважаємо за необхідне врахування особистісно-індивідуальних чинників, що також відіграють значну роль при

використанні людського потенціалу (рис. 1).

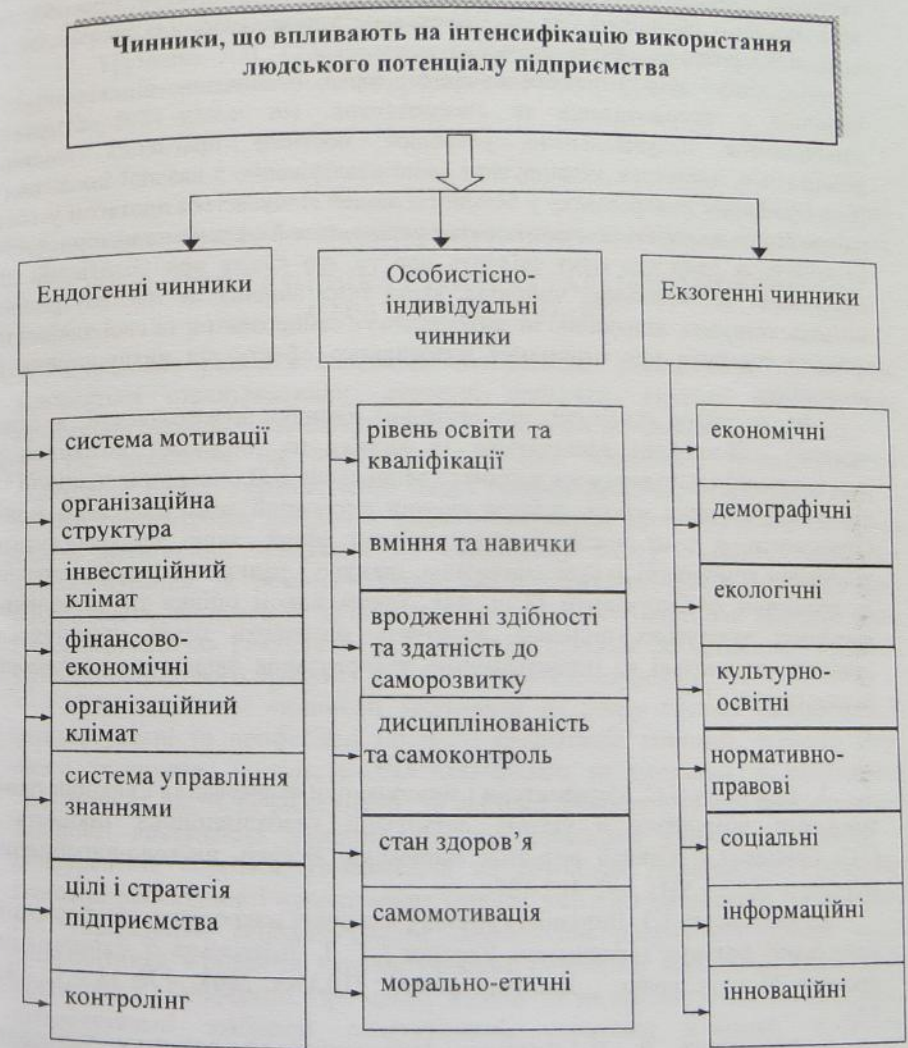


Рисунок 1 – Чинники інтенсифікації використання людського потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [1-5, 7, власні дослідження]

Під особистісно-індивідуальними чинниками будемо розуміти здатність і можливість людини у тій чи іншій ситуації використовувати та розвивати свій потенціал. Професійний рівень людини певною мірою залежить від вміння

самостійно працювати й самоорганізовуватися, самостійно опрацьовувати необхідну інформацію, виокремлювати проблеми та шукати способи їх раціонального вирішення, загалом ефективно управляти своєю діяльністю і потенціалом своєю організацією.

На нашу думку, найважливішими серед особистісно-індивідуальних чинників є самомотивація та саморозвиток. На думку С.Е. Сардака, чинників «...узатягнено усоблює постійне прагнення людини саморозвитку «...узатягнено усоблює постійне прагнення людини саморозвитку, навчатися, підвищувати свою кваліфікацію з власної ініціативи» [6, с. 9]. Процес саморозвитку у більшості людей відбувається протягом усього життя. Проте здатність до саморозвитку усвідомлює й ефективно використовує не кожен. А саме цей факт свідчить про те, що навіть при позитивній дієвості внутрішніх чинників, якщо сама людина не має внутрішніх ендогенних та екзогенних чинників, якщо вона не має внутрішніх мотивів, інтересів, відповідно не використовує саморозвиток та свої здібності, складно говорити про отримання позитивного ефекту від використання її потенціалу.

Варто також відмітити, що зазначені чинники взаємозалежні, а отже важливо здійснювати дослідження їх впливу на людський потенціал у сукупності. Ми погоджуємось з думкою Мішковець Л.В., що разом зовнішні та внутрішні чинники мають скласти єдиний системний комплекс, який може спричинити, у тому числі, і синергетичний ефект, якщо запроваджувати відповідні комплексні заходи синхронно, швидко і радикально, забезпечуючи їх належним фінансуванням [3, с. 48]. Таким чином оцінка та визначення вагомість зазначених чинників дозволить розробити певні управлінські рішення, спрямовані на інтенсифікацію використання людського потенціалу підприємства.

Література

1. Гриневич С.С. Мегафактори і мезофактори формування і використання трудового потенціалу в умовах активізації глобалізаційних процесів // С.С. Гриневич // Сталій розвиток економіки. Всеукр. науково-виробничий журнал. – 2012. - №11. – С. 102-107.
2. Забродська Г.І. Динаміка кризових чинників макрорівня, що формують «людський фактор» підприємств України / Г. І. Забродська // Економічний простір: 36. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – № 18 – С. 135-143.
3. Мішковець Л. В. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу підприємств АПК Одеської області / Л. В. Мішковець // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 1(5). – С. 46–49.
4. Рапівський Т.І. Формування передумов стратегії розвитку людського капіталу / Т.І. Рапівський // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. - Вип. 14-15. - 2010. - С. 205-211.
5. Рудич Л.В., Фактори формування конкурентоспроможного людського потенціалу / Л.В. Рудич // Вісник Хмельницького національного університету. 2009, № 4, Т. 3. – С. 85-91

6. Сардак С.Е. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення / С.Е. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2006. – №7. – С.8–12.

7. Трункін Л.В. Современное императивы формирования и развития трудового потенциала персонала предприятия: автореф. дис. / Л.В. Трункін. - Саратов, 2011. – 27 с.

Братковська О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПЛАНУВАННЯ ТА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Страховий ринок є складною інтегрованою системою до ланок якої відносяться страховальники, страхові продукти, страхові посередники, професійні оцінювачі страхових ризиків та збитків, об'єднання страховиків.

Не заважаючи на позитивну динаміку показників функціонування страхового ринку України, існує низка гострих проблем, основною з яких є висока концентрація збиткових видів страхування, що є причиною багатьох інших негативних тенденцій на страховому ринку України. Проблеми функціонування та розвитку українського страхового ринку свідчать про необхідність збільшення прибутковості страхового портфеля шляхом його диверсифікації за рахунок розробки нових підходів до організації процесу продажів страхового продукту в умовах високої конкуренції.

Найважливішим чинником виживання на ринку високої конкуренції є інтелектуальні та професійні здібності працівників компанії, оскільки саме люди, їх трудова мораль, висока кваліфікація та прагнення до досягнення поставлених цілей, сучасні знання та система цінностей, творчі та новаторські здібності виступають фундаментом довгострокових унікальних переваг в конкурентній боротьбі. Незважаючи на розуміння керівництвом страхової компанії необхідності нарощування інтелектуального потенціалу, на практиці під управлінням інтелектуальним потенціалом розуміється оцінка знань співробітника, а розвиток інтелектуального потенціалу передбачає лише курси підвищення кваліфікації. При цьому абсолютно не враховуються нереалізовані інтелектуальні здібності співробітників страхової компанії, а також відповідність професійних та особистих характеристик фахівців поставленим перед ними завданням.

Не дивлячись на високий рівень та різноманітність зарубіжних розробок з питань управління інтелектуальним потенціалом страхової компанії, їх не можна використовувати в незмінному вигляді в управлінні інтелектуальним потенціалом вітчизняних страхових компаній, оскільки є істотні відмінності в розвитку теорії та практики управління страховими компаніями в Україні. На основі дослідження існуючих підходів до управління інтелектуальним потенціалом страхової компанії було зроблено висновок, що в практичній

діяльності українських страхових компаній управління інтелектуальним потенціалом традиційно зводиться до його оцінки. Проте цей напрям вирішує окремий аспект підвищення інтелектуального потенціалу страхової компанії, не розглядаючи його як об'єкт управління, що висуває в число першочергових рішення задачі розробки підходу до управління інтелектуальним потенціалом страхової компанії не ізольовано, а через систему функцій управління. Звідси виникає необхідність у розробці системи управління інтелектуальним потенціалом страхової компанії.

Формалізоване представлення основних показників функціонування страхового ринку та цілей розвитку страхової компанії виступають як екзогенні змінні моделі планування інтелектуального потенціалу страхової компанії. Ендогенними змінними моделі є бажаний рівень інтелектуального потенціалу страхової компанії, значення якого можна розглядати не лише як якісну характеристику, але й як кількісно вимірюваний параметр, що визначається на основі комплексної оцінки інтелектуального потенціалу. В якості параметрів моделі планування інтелектуального потенціалу в структурі механізму планування інтелектуального потенціалу страхової компанії виступають внутрішні чинники функціонування та розвитку страхової компанії (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема механізму планування інтелектуального потенціалу страхової компанії

З метою підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу та можливостей його подальшого розвитку пропонується розширити компетентісний підхід, і оцінку інтелектуального потенціалу страхової компанії проводити в наступній послідовності: формування функціонального поля, формування профілю компетенції та розробка моделі компетенції, комплексна оцінка інтелектуального потенціалу працівників страхової компанії. Таким чином, під механізмом оцінки інтелектуального потенціалу страхової компанії розуміються послідовність етапів професійної, кваліфікаційної, соціально-психологічної оцінки реалізованого та нереалізованого потенціалу працівників страхової компанії. Схему цього механізму наведено на рис. 2.

Першим кроком оцінки інтелектуального потенціалу страхової компанії є формування функціонального поля, що передбачає вивчення поля функцій співробітника страхової компанії з урахуванням періодичності виконання функції та витратами праці.

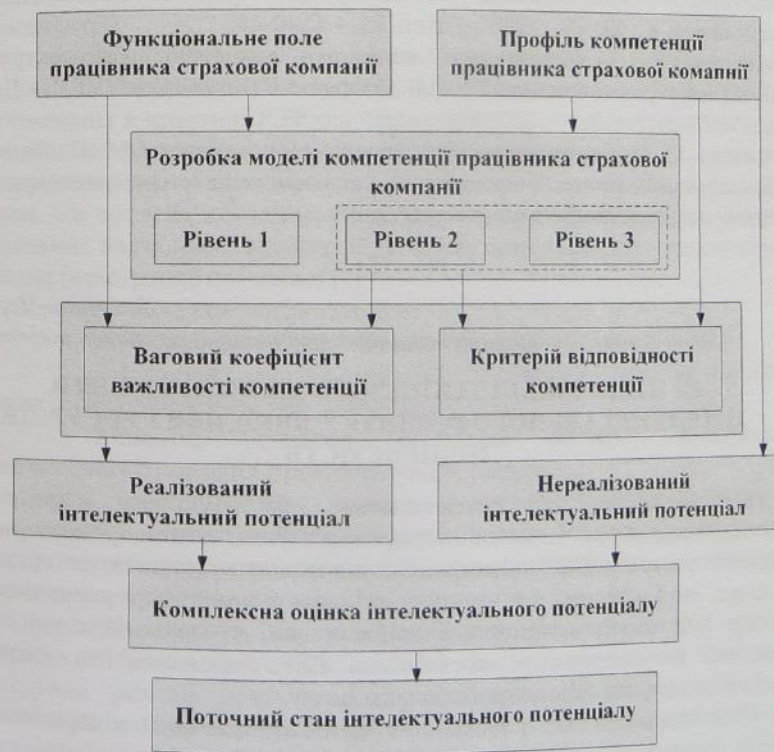


Рисунок 2 – Схема механізму оцінки інтелектуального потенціалу страхової компанії

Далі при формуванні профілю компетенції для кожної функції необхідно заповнити картку вимог, якими повинен володіти співробітник страхової компанії для успішного виконання роботи на конкретній посаді. В результаті формування моделі компетенції можна оцінити відповідність (невідповідність) співробітників посадам.

Таким чином, запропонований механізм планування інтелектуального потенціалу страхової компанії не лише реалізує обов'язкові принципи планування інтелектуального потенціалу, але й дозволяє в безперервному автоматичному режимі враховувати вплив чинників ринку страхових послуг України, що зрештою дозволяє реалізовувати цілі розвитку страхової компанії в умовах нестабільного зовнішнього середовища і служити основою ефективності її функціонування.

Література

1. Гаманкова О.О. Теоретичні основи визначення страхування як економічної категорії / О.О.Гаманкова // Формування ринкової економіки: зб. наук.праць; К.: КНЕУ. – 2009. – Вип. 21. – С.40-48.
2. Оліфіров О.В. Структура та показники управління інтелектуальним капіталом страхової компанії / О.В. Оліфіров // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк: ДонУЕП, 2011. – №2. – С.73-80.
3. Осокіна М. Н. Оценка персонала страховой компании / М. Н. Осокіна // [Електронний ресурс]: Российский экономический Интернет-журнал. – Режим доступа: / <http://www.e-rej.ru> -2007.

Данилюк-Черних І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРО НАВЧАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз ситуації із законодавчим, інституційним, програмним технологічним, інструментальним і кадровим забезпеченням процесів розвитку людських ресурсів (РЛР) вітчизняних підприємств, установ та організацій засвідчує, що і в теорію, і в практику активності в цій сфері наприкінці ХХ і початку ХХІ століття масштабно ввійшли самі сучасні навчальні методи, технології та інструменти забезпечення РЛР, накопичені та узагальнені досвідом діяльності світових шкіл менеджменту.

Слід зауважити, що в загальному процесі управління підприємством, в умовах економіки знань навчально-розвиткова складова сьогодні повинна відігравати окрему і дуже важливу функцію в системі управління персоналом.

Виходячи з того, що управлінські рішення про необхідність і доцільність змін у рівні інтелектуального РЛР підприємства повинні визначатися на основі потреб розвитку, цілком очевидно, що освітньо-кваліфікаційні програми

розвитку (ОКПР) повинні плануватися і реалізовуватися, як за рахунок використання внутрішнього потенціалу підприємства, так і залучення зовнішнього потужного арсеналу сучасних навчальних технологій або їх комплексно-комбінованого використання. При цьому, якщо до внутрішнього потенціалу відноситься набутий досвід, креативні знання та професійні навички, які можуть передаватися керівниками різних ієрархічних рівнів та функціонерами системи менеджменту підприємства, то кількість, якість і компетентність зовнішніх джерел, залучення яких визначається керівництвом підприємства, диктується наявністю на ринку навчальних послуг різноманітних спеціалізованих інституцій (університети, інститути, агентства, центри, школи, консалтингові групи і т. д.)

При цьому, будь-які ОКПР можуть реалізовуватись на основі використання самих різноманітних технологій, інструментів та організаційних форм навчання, а саме:

- традиційні аудиторні форми: семінар, тренінг, кейсінг;
- наставництво: коучінг, менторінг, тьюторінг, бадінг, шедоуінг, секондмент;
- ігрове навчання: ділові ігри, метафоричні ігри, інтелектуальні ігри.

Усі ці навчальні технології, маючи достатньо тривалу історію використання в практиці РЛР підприємств, отримали новий імпульс для свого динамічного розвитку і підвищення ефективності через їх реалізацію з використанням досягнень сучасної комп'ютерної техніки та інформаційних систем. Це привело до виникнення цілого напрямку надзвичайно потужних і ефективних навчальних технологій, відомих сьогодні під загальною назвою E-Learning (електронне навчання) [1].

Основні з цих технологій наступні:

- вебінар, веб-семінар, он-лайн семінар;
- B-Learning (змішане навчання), M-Learning (мобільне навчання), U-learning (повсюдне, всюдисуще навчання);
- E-tutoring (супровід, підтримка тьютора), E-business-games (комп'ютерна візуалізація ігрових ситуацій, завдань).

Цілком очевидно, що перелік технологій навчання може бути продовжений шляхом доповнення іншими видами E-Learning, отриманими в результаті комбінування можливостей електронних цифрових засобів з різними видами та формами навчання.

Прикладами можуть служити поява в соціальних мережах «Фейсбук», «Твіттер», «В контакт» та □ЕС. великої кількості пропозицій з організації і проведення різного роду тренінгів, вебінарів, веб-конференцій і т. п., орієнтованих на задоволення потреб навчання і РЛР за самими різноманітними напрямками і темами.

Заслужують на увагу та потребують детального аналізу уже існуючі і широко використовувані організаційні форми забезпечення навчання і розвитку персоналу підприємств, за рахунок внутрішніх ресурсів (використання менеджерів-коучів, організація семінарів, тренінгів за

внутрішніми розробками, створення корпоративних навчальних центрів [2] тощо) і з використанням зовнішніх провайдерів (традиційні державні приватні університети, інститути, академії, новітні бізнес-школи і бізнес-майстерні, тренінг-центри, тренінгові агентства і компанії [3] тощо).

Необхідно зазначити, що приклади використання сучасних навчальних технологій в практиці цільового РЛР інтенсивно проникають в практику управління людськими ресурсами вітчизняних підприємств, установ і організацій. За даними ТОВ «Джобс Україна» тренінгових компаній в Україні станом на 01.01.2013 нараховувалось 534, тренерів - 1487, а пропонованих ними тем тренінгів - 62 [4]. Публікації про специфіку і результати проведення різноманітних видів навчання та розвитку демонструють широке охоплення людських ресурсів інноваційними методами перепідготовки та розвитку.

Таким чином можна прийти до висновку, що як світові, так і вітчизняні тренди у сфері РЛР підприємств та в управлінні цими процесами в майбутньому будуть проявлятися і використовуватися у наступних напрямках:

1. Зростання обсягів самостійного, «соціального навчання» з використанням співробітниками можливостей Фейсбука, Твіттера, Скайпу і т. п., яке в майбутньому може інтегруватись в стратегії розвитку персоналу підприємств з відповідними інвестиціями із сторони останніх.

2. Поглиблення персоналізації навчання.

3. Орієнтування розробок інноваційних навчальних продуктів на реальні потреби споживачів.

4. Зосередження на інноваційних методах навчання та розвитку працівників на їх робочих місцях із збільшенням обсягів навчання методами прийомом роботи під час виконання саме цієї роботи.

5. Зростання обсягів навчання і розвитку з використанням «внутрішнього потенціалу» підприємств, обумовлений дефіцитом фінансових ресурсів під час кризових явищ в економіці.

6. Масштабне використання можливостей мобільного і повсюдного навчання із стрімкою гейміфікацією та візуалізацією лекційних консультативних контактів.

7. Переорієнтація методів, технологій та інструментів РЛР з традиційної передачі інформації і знань від суб'єкта до об'єкта процесу розвитку, на формування у останнього навиків креативних підходів до самостійного і командного створення та ефективного використання цих знань.

8. Зростання потреб у вимірюванні та оцінці ефективності навчання РЛР з використанням незалежних оцінювачів (аутсорсинг).

Отже, в навчанні і РЛР підприємств сьогодні все більшого значення набуває не традиційна передача інформації про готові знання (Р-знання), якими потрібно оволодіти для виконання роботи, а оволодіння цим персоналом методологією і методикою пізнання, як основою самостійного генерування процесі роботи нових знань (Q-знань). У цьому випадку, з нашої точки зору відбувається певне взаємопроникнення навчального і дослідницького процесів коли генерування нових знань стає необхідним елементом освіти і розвитку

кожної особистості в рамках підприємства, їх груп, а також і загальної конкурентоспроможності всього колективу, як результату перевищення швидкості адаптації персоналу до динаміки змін, вимог і викликів конкурентного оточуючого середовища.

Література

1. Саркісова О. 5 заповідей електронного обучения / Оксана Саркісова // [Електронний ресурс] Електронне обучение в Україні /e-Learning in Ukraine/ – Режим доступу : <http://www.elearning-ua.blogspot.com/>
2. Друга міжнародна конференція «Внутрішні навчальні центри та корпоративні університети» / [Електронний ресурс] Management.Com.Ua. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/events/ii_corp_2007.html
3. Тренінгові компанії / Електронний ресурс] МЕТ-онлайн. – Режим доступу : <http://www.met-online.kiev.ua/menu/busines/tren/>
4. Тренінгові компанії України на Jobs.ua / Електронний ресурс] Jobs.ua. – Режим доступу : http://www.jobs.ua/ukr/training_companies/

Галюк І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ІННОВАТИЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ІНКРЕМЕНТАЛІЗМУ

Сучасне сьогодення характеризується розмаїттям змін в умовах господарювання, які викликані посиленням лібералізації цих процесів, активізацією ролі науково-інтелектуального ресурсу, необхідністю використання нових принципів управління та організації інноваційної діяльності, оновленням систем управління загалом. Акцентується уваги на необхідності застосування інноваційних підходів до організації та управління організаційними системами вимагають нових поглядів на процеси ресурсокористування загалом та інтелектокористування зокрема. Розвиток організаційних систем на інноваційній основі набирає нових обрисів і вимагає нових підходів до управління.

На фоні змін, які мають місце в господарському житті окремих підприємств, територій, галузей промисловості та держави загалом, застосування набирає такий процес як інновацізація, визначений нами як процес забезпечення умов для активізації інноваційного розвитку, який використовується за умови об'єктивного усвідомлення необхідності комплексних змін в роботі організації, реалізується на засадах системності шляхом сприяння активізації інноваційного потенціалу економічної системи з метою забезпечення збалансованого прогресивного розвитку складових системи і, як наслідок, виведення системи на якісно новий рівень розвитку та отримання ефекту трансформаційно-інноваційного прискорення [1].

Якісно новий рівень розвитку організаційної системи може бути досягнутий лише за умови постійного якісного вдосконалення її роботи, яке забезпечується шляхом поступового нарощування інтелектуального потенціалу та масиву знань. Цим досягається постійний приріст якісних показників роботи. Ефект трансформаційно-інноваційного прискорення передбачає зростання масиву кількісних показників роботи організаційної системи як результат якісного розвитку. Таким чином забезпечується постійний приріст кількісних, і якісних показників роботи організаційної системи як результат постійного приросту інтелектуального потенціалу та трансформації обсягів знань.

Можна стверджувати, що розвиток організаційної системи забезпечується лише за умови поступового нарощування інтелектуального потенціалу. Тобто забезпечується приріст на якісному та кількісному рівні розвитку організаційної системи. Внаслідок якісного приросту відбувається перехід на новий якісний ступінь розвитку, а внаслідок кількісного – збільшення темпів росту основних показників діяльності.

Такий підхід частково відтворює основні принципи інкременталізму (від \square ЕСС \square . Increment – зростання, збільшення, приріст), які базуються на переконанні, у відповідності з яким ефективні економічні, соціальні і політичні перетворення можуть здійснюватися тільки поступово. Науковці, які розглядають використання принципів інкременталізму в менеджменті, вбачають його зміст у формуванні стратегії розвитку шляхом поступового досягнення невеликих результатів, які ведуть до досягнення визначеного керівним складом цілі.

Питаннями інкременталізму займалися свого часу Ч.Ліндблом, Д.Коен, Дж.Квінн та \square ЕС. Зокрема Ч.Ліндблом, який є засновником методологічних принципів інкременталізму, пропонував до використання метод послідовних обмежень, зважаючи пріоритетну увагу керівництва до окремих інкрементальних величин, які забезпечували приріст окремих показників. Множина інкрементальних приростів повинна була за відносно короткий проміжок часу досягнути бажаних результатів, мінімізуючи кількість допущених помилок та не викликаючи масштабних змін [2]. На нашу думку, такий підхід є дещо спрощеним і обмеженим, оскільки втрачається системність розгляду вирішуваних задач. Ті результати, які можуть бути отримані внаслідок застосування даного підходу, не завжди будуть оправдовувати втрати, що матимуть місце внаслідок неналежної концентрації уваги на окремих аспектах, які забезпечують розвиток організаційної системи.

Теорія роздільних приростів Ч.Ліндблома була удосконалена при співпраці з Д.Коеном, однак і цей варіант базувався на розгляді набору окремих стратегічних одиниць, розвиток яких має забезпечувати досягнення поставлених цілей [3]. В даному підході відсутньою є комплексність вирішення питань, а відповідно, результати, які будуть отримані, навряд зможуть забезпечити бажаний рівень ефективності.

Підхід, який запропонував Д.Квінном, враховує недоліки раніше існуючих підходів. Він відмічає, що стратегія розвитку є реальною і розвивається в ситуації «співзвучності» внутрішніх рішень та зовнішніх подій, внаслідок чого виникає основа для майбутнього розвитку, ефективне використання якої є завданням вищого менеджменту [4]. Однак, і в даному випадку автор наголошує на забезпеченні стратегічного розвитку на основі малих незалежних приростів.

У розглянутих підходах недостатньо уваги приділено власне розгляду приростів як таких, які забезпечують розвиток, їхній характер, вплив на темпи розвитку тощо.

Оскільки спіральний розвиток організаційної системи, який розглядався нами у [5], забезпечується поступовим приростом якісних і кількісних результатів, можна стверджувати, що принципи інкременталізму в даному випадку теж мають місце. Якісні та кількісні прирости показників розвитку організаційної системи можуть бути забезпечені тільки внаслідок активного використання інтелектуального потенціалу. Тому можна стверджувати, що елементарний інкремент розвитку – нарощування інтелектуальних зусиль для забезпечення досягнення бажаного результату розвитку.

Горизонтальне розширення витка спіралі забезпечується поступовим зростанням кількісних показників розвитку організаційної системи, які характеризують результати роботи, що виконує організаційна система за визначений період часу. Горизонтальний інкремент характеризує приріст якісних показників роботи організаційної системи, який забезпечує горизонтальне розширення наступного витка спіралі розвитку у порівнянні з попереднім. Приріст якісних показників розвитку організаційної системи демонструє висоту підйому витка спіралі. Такий приріст забезпечується у випадку поступового покращення якості управлінських рішень та якості результатів їхнього виконання. Тобто в даному випадку можна говорити про вертикальний інкремент. Вертикальний інкремент – приріст якісних показників роботи організаційної системи, який забезпечується внаслідок підвищення якості управлінських рішень та якості результатів їхнього виконання.

Тобто, ефективний організаційний розвиток має місце лише за умови наявності горизонтального та вертикального інкрементів. Система, яка не розвивається, є приреченою на самознищення. Перехід організаційної системи на новий якісний рівень розвитку при забезпеченні приросту кількісних показників роботи можливий лише за умови постійного розвитку та залучення нових сил для розвитку.

Література

1. Галюк І.Б. Теоретичні аспекти інновацізації як об'єктивного процесу розвитку економічних систем / І.Б.Галюк // Економічний вісник національного гірничого університету. - №3. - 2012.- с.12-17.
2. Lindblom C. E. The Science of «Muddling Through» / Lindblom Charles E. // Public Administration Review. - 1959. - № 19. - Pp. 79-88.

3. Коэн Д. С. Суть перемен. Путеводитель: Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании / Д. С. Коэн. – М. : Олимп-бизнес, 2007. – 320 с.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
5. Развитие организационного знания как одна из предумов экономической безопасности предприятия / І.Б.Галюк // Финансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - №2 (13). – 2012.- 148-155.

Зелінський Р.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах жорсткої конкуренції з боку високотехнологічних підприємств світу у вітчизняних виробників виникає нагальна необхідність щодо розвитку та ефективного використання власного інтелектуального капіталу, де інтелектуальний потенціал набуває визначальної місії як ресурс.

У становленні сучасних економічних відносин, які базуються на використанні знань, нових високих мікро- та нано- технологій, розвитку освіти, науки і техніки головну роль відіграє ефективне використання інтелектуального потенціалу підприємств. Від рівня його використання залежить конкурентоспроможність економіки країни в цілому.

Сьогодні в Україні недостатньо ефективно використовується інтелектуальний потенціал працівників. Визначення взаємозалежності інноваційної діяльності від інтелектуального розвитку працівників є стратегічними завданнями кадрової політики підприємства, що функціонує в ринковому середовищі.

Вивченню проблеми ефективного використання інтелектуального потенціалу працівників приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед зарубіжних вчених найбільш відомими є такі як Г. Беккер, Б. Генкін,

П. Друккер, В. Іноземцев, Б. Твісс, Т. Шульц та ін. В Україні необхідність ефективного використання інтелектуального потенціалу людини обґрунтовують у своїх працях О. Амоша, В. Геєць, О. Грішнова, Б. Данилишин, О. Кендюхов, А. Колот, Е. Лібанова, Ю. В. Онікієнко, М. Семікіна, А. Чухно та інші.

Більшість авторів сходяться на думці, що раціональне використання інтелектуального потенціалу, можливе тільки за умови його підтримання на достатньому рівні, який би дозволяв підприємству виконувати поставлені перед ним тактичні та стратегічні завдання. У сучасному управлінні дедалі більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Вони служать тими важелями, правельне використання яких, вирішує проблеми в контексті

підприємство-працівник. Саме тому вважаємо, що досягнення консенсусу в даному плані забезпечить подолання проблем з обох сторін.

Так, при задоволенні більше, тобто задовільнити потреби вищого рівня - бажання отримати дещо більше, тобто задовільнити потреби вищого рівня - самореалізувати себе. Прагнення до самореалізації і визнання спонукає його до постійного підвищення кваліфікації, своїх професійних здібностей, отримання більш комфортних умов праці. Така ситуація дає можливість керівнику в процесі управління трансформувати його прагнення у підвищення рівня економічних показників та ефективності діяльності підприємства на довгострокову перспективу. Сьогодні лише ті керівники, які роблять наголос на інвестиціях в людину та здійснюють інноваційний розвиток підприємства, мають конкурентоспроможні переваги. Стає очевидним, що інноваційний розвиток підприємства залежить від його інтелектуальної складової. Проблеми, які потребують першочергового вирішення щодо ефективного використання інтелектуального потенціалу - це недостатнє фінансування науки та освіти, низький рівень інноваційної діяльності підприємств та впровадження у виробництво нових видів продукції та техніки, низька частка висококваліфікованих робітників у складі кадрового персоналу, низький рівень оплати праці. Її можна розглядати через призму чинників підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу. Чинники, які впливають на ефективність його використання умовно поділимо на екзогенні та ендогенні. Групу ендогенних чинників складають ті, які не перебувають під контролем підприємства і дію яких передбачити досить складно. Сюди віднесемо політичні, соціальні й економічні аспекти розвитку інтелектуального потенціалу; урядові рішення та інституційні механізми; наявність транспорту, фінансів, комунікацій і сировини [3, с.151].

Екзогенні чинники – це ті, які перебувають під контролем окремого підприємства, а саме:

- 1) стійкі – (важко змінити) структурний інтелектуальний потенціал підприємства і обладнання, технологія, матеріали та енергія, якість виробу;
- 2) нестійкі (легко змінити) – інформація, знання і кваліфікація працівника, управлінський талант, стилі і методи управління, методи праці, динамічність і гнучкість структури підприємства тощо.

З цього випливає, що управлінню підлягають саме нестійкі внутрішні чинники, які формуються всередині самого підприємства. А тому, активними носіями інтелектуального потенціалу є дві складові: : по-перше саме підприємство в формі набутих (сукупних) у результаті минулих подій досягнень інтелектуальної праці (програмні засоби, технічні, технологічні, організаційно-структурні, інноваційно-продуктові, інформаційно-комунікаційні, управлінський досвід); по-друге – особистісний потенціал, який належить персоналу (знання, вміння, компетентність, творчі здібності, креативність).

Проте варто розуміти, що особистісний потенціал не може бути віднесений до активу того чи іншого підприємства, адже за певних умов

працівник може змінити місце роботи, і таким чином свій особистісний інтелектуальний потенціал реалізувати в іншого суб'єкта господарювання. Тому на думку дослідника [5 с.9], інтелектуальний потенціал взагалі не може розглядатись як одна із статей активів підприємства, він може вважатись лише тимчасово залученими засобами, що належать до пасивів, і внаслідок своєї невідчутності не може бути схильний до традиційних вартісних оцінок. Однак не зважаючи на специфіку інтелектуального потенціалу, підприємство через процес управління повинне розробляти і проваджувати комплекс заходів спрямованих на якомога повнішу реалізацію розумових, творчих та інших здібностей працівників, їх знань, вмінь і досвіду, у взаємодії з усіма ресурсами підприємства.

З вищеванеденого можемо сказати, що сьогодні дуже актуальним стає ефективне використання та збереження інтелектуального потенціалу підприємства. Вкладання інвестицій в людський розвиток має розглядатись не як короткотермінові заходи, а як довгострокова кадровою стратегія підприємства щодо розвитку людських ресурсів. Стає очевидним, що ефективність функціонування підприємства в умовах ринку в значній мірі залежить від того, наскільки більш креативним є потенціал його працівників, ніж на аналогічних підприємствах. Тільки ті керівники, які розуміють, вміють, сприяють розвитку інтелектуального потенціалу можуть сподіватися на значні конкурентні переваги. А тому, основним завданням його збереження мають бути довгострокові інвестиції в інтелектуальний розвиток. Результативність такої стратегії забезпечить конкурентні переваги підприємству з одного боку, а з іншого – дасть можливість працівнику самореалізувати себе.

Література

1. Данилюк І. М. Управління використанням інтелектуального потенціалу людських ресурсів на засадах синтелектики і синергізму / І. М. Данилюк, В. П. Петренко // Регіональна економіка. – 2011. – №1. – С. 148-156.
2. Волюков В. В. Складові для формування інтелектуального потенціалу // «Галицький економічний вісник». – 2008. – № 3(18). – С. 32 – 37.
3. Качан Є. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДГУ, 2006. – 373 с.
4. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: Монографія. – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
5. Титова Е.В. К вопросу об инновационном развитии и ценности интеллектуального потенциала / Е.В. Титова // Экономические науки. – 2010. – № 12(73). – С. 7-12.
6. Ткаченко В. А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: монографія / В. А. Ткаченко.- Д.: Моноліт 2008. – 274 с.

Кісь С.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РЕДЕТЕРМІНАЦІЯ ДЕФІНІЦІЇ „ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ” ЩОДО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Серед сучасних наукових досліджень, присвячених проблемам ефективного функціонування соціально-економічних систем, до яких можна віднести державу, регіон, галузь, підприємство, головним чином, переважають ті, автори яких акцентують особливу увагу на зростанні ролі людських ресурсів та людського капіталу організаційних утворень, постійному вдосконаленні існуючих та використанні новітніх технологій і методів організації виробництва та управління, спрямованих на розвиток та використання інтелектуального капіталу. В зв'язку з цим, часто вживаними в літературі стали такі дефініції як „інтелектуальний капітал”, „інтелектуальна власність”, „інтелектуальні ресурси”, „інтелектуальний потенціал”, „інтелектуальна економіка”, „економіка знань”, „управління знаннями” та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, які достатньо різнобічно вирішують питання функціонування соціально-економічних систем різного рівня в умовах нового типу економіки, заснованої на знаннях, вважаємо, що більша їх частина спрямована на теоретико-методологічне та понятійне обґрунтування процесів, пов'язаних з домінуванням людського чинника в соціально-економічному розвитку організацій.

Зокрема, в ряді публікацій розкрито місце та роль інтелектуальної праці [1], продемонстровано особливості та характерні риси розвитку організаційних утворень в нових економічних умовах [2], акцентовано увагу на пріоритетному використанні їх інтелектуальних ресурсів для забезпечення економічного зростання [3]. Незаперечуючи важливості та своєчасності згаданих, а також багатьох інших наукових досліджень, вважаємо за можливе припустити, що їх зміст тільки частково відображає динаміку процесів, які характерні для соціально-економічних систем будь-якого рівня в умовах інтелектуальної економіки. З цього приводу слід звернути увагу на думку відомого власника імперії Microsoft Б.Гейтса.

Акцентуючи увагу на загальній тенденції переходу менеджменту від контролю традиційних ресурсів до використання могутності знань, єдиним виробничим активом свого бізнесу він визначив людську уяву. Всесвітньовідомий управлінець вважає, що прогрес пов'язаний з формуванням такого суспільства, де головним капіталом є не стільки люди, які багато знають, скільки люди, які здатні приносити нові ідеї, що реально перетворюють світ [4, с. 15]. На наш погляд, розвиткові людської уяви, яка синтезовано в тій чи іншій мірі і за будь-яких умов притаманна організованим людським спільнотам сприятиме явище інтелектуалізації, яке останнім часом отримало широку інтерпретацію в наукових джерелах, а також дана дефініція використовується для обґрунтування напрямків необхідних змін у різних сферах функціонування соціально-економічних систем.

Такі вітчизняні науковці як О.Б. Бутнік-Сіверський, Вовканич С. Й., Врублевський В.К., Грішнова О.А., Геєць В.М., Кендюхов О.В., Другов О.О., Маркова Н. С., Петренко В.П., Соловійов В.П., Ситник Й.С. Чухно А.А. та інші у своїх працях достатньо ґрунтовно досліджують питання, пов'язані з теоретико-методологічними та прикладними засадами формування та використання інтелектуального капіталу та інтелектуалізації як явища, яке притаманно новому типу економічних відносин. Дослідження вчених зосереджені в таких напрямках як: інтелектуалізація економіки України та її сучасний стан [5,6], особливості та основні підходи до інтелектуалізації праці та виробництва [7,8,9], інтелектуалізація, соціалізація і гуманізація економічного зростання [10] та інші. У значній кількості наукових публікацій їх автори по різному трактують дефініцію „інтелектуалізація”, переважно розглядаючи цю категорію в контексті причинно-наслідкового зв'язку між такими явищами як поступове підвищення рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, загальних і професійних знань, умінь і навичок окремого індивіда, формування та використання інтелектуального капіталу в різних сферах діяльності соціально-економічних систем, підвищенням ваги розумової праці та результатом отриманням соціально-економічного ефекту [11, 8, 9]. На наш погляд, інтелектуалізацію не можна обмежувати одномоментним досягненням соціально-економічного ефекту. В такому випадку втрачається зміст інтелектуалізації як нескінченного інноваційного процесу зростання, результатом якого стануть якісні зміни соціально-економічного розвитку організаційних утворень. Явище інтелектуалізації необхідно розглядати з одного боку через призму його впливу на формування та покращення якісних характеристик соціально-економічної системи, а з іншого – як результат цього впливу.

Отже, в результаті узагальнення підходів до визначення основних характеристик та суті процесу інтелектуалізації, подану дефініцію доцільно редетермінувати наступним чином: інтелектуалізація – це неперервний, нескінченний, динамічний процес, який супроводжує діяльність соціально-економічної системи будь-якого рівня, забезпечує виникнення та розвитку інтелекту, функціонування індивідуального та суспільного інтелекту, сприяє покращенню якісних характеристик організації із зворотнім ефектом, формує людський ресурс, здатний до творчих аналізу та синтезу інформації, оцінки та організації виробничих процесів, генерування та реалізації власних та залучених ідей.

Література

1. Кривошей В. Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання / В. Кривошей, Д. Грек // Економічний аналіз. -2009. Випуск 4. С. 46-48.
2. Поплавська Ж. Інтелектуальний капітал економіки знань / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. -2007. -№2. С.52-62.

3. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства // Економіка України. – 2008. – № 11(564). – С. 16–26
4. Клок К., Голдемит Дж. Конец менеджмента.– СПб.: Питер, 2004.– 368 с.
5. Другов О.О. Теоретичні засади процесу інтелектуалізації економіки / О.О. Другов // Економіка розвитку. – 2008. –№3 (47). – С. 19–22.
6. Другов О.О. Інтелектуалізація як фактор забезпечення економічного зростання в Україні / О.О. Другов// Економічний форум. -2012. -№2. С. 50-56.
7. Гук Н.А. Посилення інтелектуалізації праці та тенденції її структурних зрушень в Україні /Н.А.Гук// Актуальні проблеми економіки. -2011. -№2 (116). С. 125-130.
8. Грішнова О. А. Інтелектуалізація праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 24-27.
9. Бутнік-Сіверський О.Б. Трансформація інтелектуальної власності інноваційний продукт / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. - 2003. - №5. - С.3-12.
10. Вовканич С.Й. Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея / С.Й. Вовканич. – Львів: Видавництво ЛБА, 2001. – 540 с.
11. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків.-2005.-20 с.

Кушлик О., Петрина М., Мельник А.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУ В СТРАТЕГІЧНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Для сучасного підприємства першочергового значення набуває не тільки питання формування стратегії, а проблема розробки та впровадження дієвого механізму реалізації стратегічних рішень. Виконання цього завдання можливе у контексті реалізації стратегічного процесу, який можна визначити як циклічний процес формування, розробки та реалізації стратегії підприємства, що характеризується спрямованістю на створення дієвої позиції підприємства на ринку на основі використання виробничої діяльності та відмінної комерційної діяльності від тієї, що реалізують конкуренти. Враховуючи такі особливості процесу прийняття стратегічних рішень, як орієнтація на перспективу і формування фундаменту для оперативних дій, як високий рівень невизначеності та залучення значних ресурсів справедливо зазначити, що стратегічний менеджмент пронизаний процесом перетворення інтелекту в економічно значимі результати.

Інтелект в загальному розумінні – це здатність людини мислити, здатність сприймати знання і застосовувати їх на практиці, здатність вирішувати «задачі»

і розв'язувати проблеми, здатність самостійно розвивати, виправляти і коригувати отримані знання, здатність генерувати (створювати) нові знання, тобто все те, що дає їй можливість розпізнавати явища, які відбуваються в природному оточенні і в суспільстві, самостійно пізнавати і узагальнювати закони розвитку природних і суспільних процесів, створювати нові системи знань, технології, культури, побуту і т.д. [1, С. 67].

Роль інтелекту в стратегічному менеджменті представлено на рис. 1.

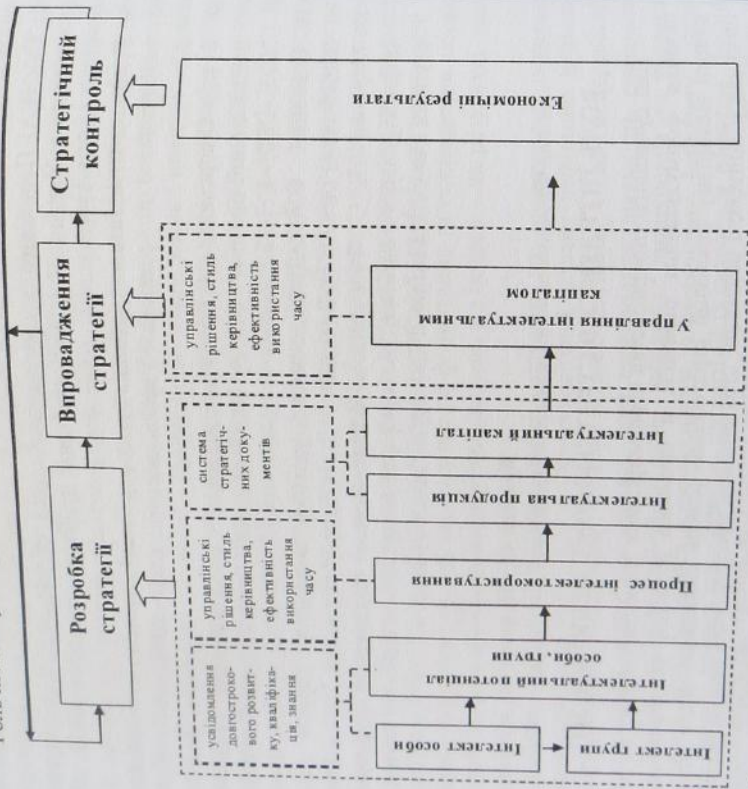


Рисунок 1 – Поетапні трансформації інтелекту в економічні результати в стратегічному менеджменті

Розробка стратегії поєднує аналітичний процес та процес цілепокладання менеджерів в процес стратегічного управління інтелекту керівника та інтелекту представлених стратегічним мисленням.

Відповідно інтелектуальний потенціал виражений інтегрованою здатністю менеджерів нагромаджувати, творити і використовувати нові знання, ідеї для перспективного розвитку підприємства, для створення нових нематеріальних матеріальних цінностей.

Інтелектокористування проявляється у використанні керівника підприємства відповідного стилю управління та управлінських технологій в підприємстві якісних управлінських рішень та діяч з формування, збереження, розробки якісних управлінських користання інтелектуального потенціалу нарощування та ефективного використання інтелектуального потенціалу нарощування у розробці стратегії підприємства.

Формалізація результатів стратегічного планування у вигляді стратегічних працівників у відповідні формувати управлінські рішення у інтелектуальну документацію трансформувати форму інтелектуальний капітал підприємства.

На етапі впровадження стратегії управління інтелектуальним капіталом покликане забезпечити максимально корисне його використання шляхом конвертації в дохід та забезпечити різного роду переваг над конкурентами. Реалізація стратегії – це процес, внаслідок якого організація створює свої індивідуальні особливості, що відрізняють її від конкурентів, роблять її більш привабливою для споживачів і, як наслідок, дозволяє збільшувати вартість підприємства в цілому. Останнє є саме економічними результатами стратегічного менеджменту, які оцінюються ринковим конкурентним середовищем.

Зауважимо, що знанні ресурси як складову інтелекту відносять до стратегічних активів. «Знанні активи» мають наступні характеристики: 1) знання є «рухливим», тобто може переміщуватись, передаватись, копіюватись тощо; 2) знання важко відділити від конкретної людини та/або організації, у т.ч. внаслідок існування «невної» складової; 3) доступ до знань ускладнений через різні бар'єри; 4) в процесі створення та використання знань активів виникає феномен зростаючої віддачі (або скорочення маржинальних витрат); 5) у сфері знань активів виникають двосторонні ринки, в межах яких створюються комплементарні знання, що передбачає формування альянсів і партнерств [2]. Належність знань ресурсів до стратегічних активів свідчить про, що вони забезпечують підприємству отримання стійких конкурентних переваг та можуть приносити економічні вигоди у процесі досягнення стратегічних цілей підприємства.

Література

- Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах / Петренко В.П. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
- Тис Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активы: «Новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С.95-120.
- Гребешкова О. М. Капіталізація знань як стратегічного активу підприємства: [Електронний ресурс] / О. М. Гребешкова, Н. В. Шевчук // Вчені записки «Київ. націон. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. А. Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 106-114.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Проаналізувавши визначення економічної категорії «капітал», а також філософської та психологічної категорії «інтелект», відомі підходи до визначення економічної категорії «інтелектуальний капітал», такої економічної категорії як «підприємство» хочемо виділити серед них свій підхід до визначення категорії «інтелектуальний капітал підприємства».

Відповідно пропонуємо дати визначення категорії «інтелектуальний капітал підприємства» на наступних теоретико-методологічних засадах, де розкриваємо основні категорії «інтелект», «капітал», «підприємство»:

- інтелект - здатність людини мислити, ефективно вирішувати проблеми використовуючи творчий підхід та досвід, отримувати нові знання та висувати нові ідеї;

- капітал - створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, які приносять дохід;

- підприємство - соціальна спільність, що поєднує групи людей, які свідомо об'єдналися для реалізації своїх інтересів у взаємодії з ринком з метою одержання прибутку.

Таким чином, зважаючи на все вищезазначене, пропонуємо наступне визначення інтелектуального капіталу підприємства: інтелектуальний капітал підприємства – це економічні відносини, що виникають з приводу формування ефективного управління, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів з метою отримання додаткового доходу в процесі економічного розвитку підприємства.

Таке визначення інтелектуального капіталу підприємства має певні переваги, оскільки розкриває системно зміст даної категорії і безпосередньо відображає наступні її характерні риси:

- інтелектуальний капітал підприємства розкривається як економічна категорія з прикладних позицій;

- інтелектуальний капітал підприємства розглядається як складова системи економічних відносин на підприємстві;

- інтелектуальний капітал підприємства подається через функціональний підхід;

- інтелектуальний капітал підприємства проявляється через основну свою функцію – отримання додаткового доходу.

Дане визначення і зміст категорії «інтелектуальний капітал підприємства» дозволить більш ґрунтовно підходити до формування стратегії і політики управління підприємством.

ДО ПИТАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ ПРИ ІНВЕСТУВАННІ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

В нових ринкових умовах господарювання соціально-економічний розвиток галузевих і регіональних суспільних систем безпосередньо визначається здатністю економіки до якісних та ефективних зрушень. Очевидно, що нова модель економічного зростання має базуватися на ресурсах, які практично є невичерпаними, а саме на знаннях, творчих здібностях, інтелекті людини, адже вони формують людський капітал, який є головною рушійною силою сучасної економіки.

Поняття «людський капітал» означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, оскільки капітал набувається і збільшується шляхом інвестування та дає тривалий економічний ефект.

Безумовно, інвестиції в людський капітал, хоч і мають довгий термін окупності, є одним із найвигідніших видів інвестування. Проте, як відомо, цей інструмент інвестування досі не використовується повною мірою, і переважно через високий ступінь ризику й невизначеності. А пояснюється це тим, що функціонування людського капіталу, віддача від його застосування обумовлені волею людини – власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та перевагами, зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, в тому числі економічної [1].

Якщо аналізувати ризикованість інвестування підприємства у людський капітал з точки зору суб'єкта ризику, слід зазначити, що ризикованість процесу відчуває на собі не лише підприємство, яке здійснює інвестиції, а й безпосередні об'єкти інвестицій – працівники. Проте основним суб'єктом потенційного ризику все ж таки є підприємство.

Підприємство, яке активно інвестує у людський капітал, справедливо очікує отримати у найближчому майбутньому довгостроковий прогнозований соціально-економічний ефект від інвестованих коштів. У даному випадку основний ризик для підприємства – це некупність вкладених коштів.

Отже, для підприємства ризик інвестування у людський капітал – це кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення загрози втрати коштів, інвестованих підприємством у людський капітал (безповоротної, повної або часткової) та вірогідне неотримання підприємством економічної віддачі від здійснення інвестування у людський капітал як у поточних умовах, так і у майбутньому.

В будь-якій методиці управління ризиками необхідно спочатку ідентифікувати ризику, тобто виявити їх складові. Здійснення підприємством кожного виду інвестицій у людський капітал супроводжується дією цілої сукупності ризиків, які як одночасно, так і послідовно впливають на протікання різних етапів інвестиційного процесу (табл. 1) [2; 3].

Таблиця 1

Складові ризику інвестування у людський капітал

Види інвестицій у людський капітал	Складові ризику
<p>Освіта, професійний розвиток та підготовка</p>	<ul style="list-style-type: none"> - висока ймовірність звільнення працівника відразу після навчання або через нетривалий період часу, який пройшов із моменту його професійного розвитку, що, в першу чергу, викликано зростанням його вартісної оцінки на ринку праці та підвищенням попиту на працю такого рівня кваліфікації та компетентності. Зміна ступеня ризику звільнення працівника спостерігається при наданні працівнику специфічних вузькопрофільних знань, що у більшості випадків обмежує сферу їх максимального повного застосування на практиці саме тим підприємством, де вони були отримані; - ймовірність низького рівня засвоєння нових знань і навичок працівниками у процесі навчання внаслідок або високої складності навчального матеріалу та програм, або недостатньої освітньої і професійної підготовки працівників, або недостатнього рівня професійної майстерності викладачів та тренерів, або у зв'язку із відсутністю у слухачів зацікавленості у власному професійному розвитку в даному напрямі; - необґрунтоване навчання працівників за програмами, отримані знання та навички за якими не можуть повністю або частково бути використаними в умовах технологічного розвитку даного підприємства; - невідповідність навчання посаді, яку займає конкретний носій людського капіталу підприємства; - втрата професійного досвіду.
<p>Інноваційна та творча діяльність</p>	<ul style="list-style-type: none"> - підтримка неефективного або недоцільного проекту (включаючи матеріальні і нематеріальні складові); - зниження ефективності діяльності через невчасне впровадження раціоналізаторських пропозицій; - реалізація неефективного або недоцільного наукового новаторства; - фінансові та правові втрати через невчасне отримання патентів; - психологічний бар'єр працівника, який породжує його пасивність при необхідності модернізації організації трудової діяльності, та невдоволеність умовами,

<p>Мобільність та поплвалентність</p>	<ul style="list-style-type: none"> режимом праці і рівнем її оплати; - ймовірність втрати працівника (носія креативного капіталу) у зв'язку з демотивацією або зміною місця роботи.
<p>Охорона здоров'я</p>	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність у персоналу бажання отримувати додаткові знання та навички, змінювати зміст праці із погляду на наявну невідповідність між вимогами до якості праці і рівнем її оплати на підприємстві; - відсутність можливості кар'єрного зростання та збільшення доходу працівника, який постійно проходить професійне навчання.
<p>Мотивація розвитку</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ймовірність захворювання або травмування працівника поза залежністю від того, інвестувало підприємство періодично кошти в охорону його здоров'я чи ні - відсутність мотивації у працівника до отримання нових знань та набуття професійних навичок (супроводжується ризиком втрати інвестованих коштів, якщо мотивація не дасть очікуваного ефекту); - зниження рівня прихильності працівників до підприємства; - зменшення частки лояльного персоналу.

Таким чином, для уникнення проблем із інвестуванням у людський капітал, першочерговим завданням для підприємства є своєчасне виявлення та ідентифікація можливих ризиків з метою подальшої розробки заходів із управління ризиками на всіх стадіях інвестування підприємством коштів у людський капітал. Кількісна оцінка впливу настання ризиків на результативність інвестування професійного розвитку дозволить об'єктивно оцінити реальну ефективність інвестування.

Література

1. Богиня Д.П. Основи економічної праці (2000) / Д.П. Богиня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/40/2665.html>
2. Васильєва А.Н. Управление рисками организации в области человеческого капитала / А.Н. Васильева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-organizatsii-v-oblasti-chelovecheskogo-kapitala>
3. Захарова О.В. Управление инвестируванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – С. 162-175.

ЩОДО УТОЧНЕННЯ ІНТЕРПРЕТАЦІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РЕСУРСИ» СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

В далекому листопаді 1962 року професором економіки університету штату Мічиган К. Боулдінгом (Kenneth E. Boulding) була прочитана лекція на дуже сучасну і актуальну навіть для сьогоднішнього часу тему: «Нераціональне використання інтелектуальних ресурсів» [1]. Хоча з часу оприлюднення тексту цієї лекції пройшло уже більше як 50 років, управлінці і економісти всього світу ще не тільки не дійшли згоди на предмет «раціонального використання інтелектуальних ресурсів», але й по сьогоднішній день продовжують дискусувати про те, що ж собою являє саме поняття «інтелектуальні ресурси». І це при тому, що даний термін у своєму трактаті «Брут» Марк Туллій Ціцерон уже вживав у розумінні того, що для «оволодіння цим ресурсом» Бруту треба було «вчитись в Афінах» [2], тобто – і джерелом, і носієм, і споживачем цього виду ресурсу на думку Ціцерона виступає людина, а не будь-які інші організаційні складові, які сьогодні стверджує частина експертів.

Так як термін «інтелектуальні ресурси» різними школами і науковцями трактується та інтерпретується за самими різноманітними кількісними, якісними і функціональними ознаками, видами, типами і категоріями, то сьогодні в активному науковому обігу використовуються самі різноманітні варіанти визначень, запропонованих в т. ч. і багатьма вітчизняними дослідниками [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. Так, якщо в [5] під цим поняттям запропоновано розуміти «Людські ресурси, що створюють інновації ...», то в [6] це «... сукупність індивідуальних інтелектуальних потенціалів персоналу підприємства, ...», якщо в [7] «... 1) це структурне поняття для визначення певної частини персоналу підприємства, що характеризує його з якісної змістовної сторони; 2) це знання і здібності персоналу підприємства і продукції його інтелектуальної і творчої діяльності», то в [8] це «... категорія, яка відображає частину ресурсів підприємства, що не мають матеріально-уречевленої форми», а в [9] це «... нематеріалізовані надбання підприємства або інтегрована сукупність у вигляді знань, умінь, накопиченого досвіду, носієм яких є персонал підприємства, та результати науково-технічної діяльності, організаційно-методичних рішень за різними напрямками функціонування підприємства».

Звернемо увагу на той факт, що практичне використання таких визначень є дуже ускладненим, так як дуже часто під цим терміном розуміють інтелектуальні і нематеріальні «активи», «продукти» та «результати» творчої діяльності тих же таки генераторів, носіїв і ретрансляторів ІР, яка може трансформуватися у їх «власність» і «капітал».

Таким чином, слід констатувати, що і у вітчизняній фаховій літературі, і у літературі інших країн на сьогодні відсутнє чітке і однозначне трактування поняття ІР, що вимагає удосконалення всіх базових понять, розпочинаючи від того чи є поняття «інтелектуальний ресурс» похідним від понять «інтелект» і «природний ресурс», як це було зроблено в [2]. Автор цього дослідження дуже влучно підкреслив, що «... ми не можемо мати цього ресурсу без умов наявності інтелекту і без умови його дії», а іншими словами – без носія інтелекту і без його активності. В той же час багато авторів розуміють під ІР об'єкти, в яких активна участь людини відсутня (інформація, інтелектуальна власність, технології, методи, структури тощо).

Зважаючи саме на цю обставину, вважаємо за доцільне запропонувати додатково ввести до наукового обігу поняття «активні інтелектуальні ресурси» (АІР) та «пасивні інтелектуальні ресурси» (ПІР). При цьому, під елементом АІР слід розуміти елементарного носія інтелекту – живу людину, індивідуума, фізичну особу, ІР якої не може використовуватись окремо від його носія і без його на це волі.

В такому випадку будь-які «результати творчої діяльності» або «інтелектуальні продукти» самого різного призначення і природи, які «... можуть бути повністю або частково відчужені від їх творців» [11] і, отримуючи правову охорону, стають об'єктами інтелектуальної власності і нематеріальними (інтелектуальними) активами [5], доцільно інтерпретувати як елементарні «пасивні інтелектуальні ресурси» (ПІР), які не можуть бути використані з будь-якою метою без активної участі носія інтелекту.

Наявні можливості кількісної, вартісної та якісної оцінки [11, 12, 13] елементарних складових АІР та ПІР та, в свою чергу, організованих спільнот носіїв АІР (груп, підрозділів, колективів підприємств, територіальних громад) з притаманними кожній із них обсягом ПІР (інтелектуальна власність, ідеї, стратегії, програми, проекти, технології, методи, структурні комунікації тощо) дозволять в управлінні стратегічним розвитком соціально-економічних систем враховувати ті чинники, які до останнього часу практично не приймаються до уваги – інтелектуальні ресурси та результати їх використання.

Література

1. Boulding Kenneth E. The Misallocation of Intellectual Resources / Kenneth E. Boulding // Proceedings of the American Philosophy Society. Vol. 107, no. 2, Aprile. 1963. – P. 11.
2. Schall James V. Last Things: Intellectual Resources / James V. Schall // [Електронний ресурс] ISI Web Journal "First Principles". – Режим доступу: <http://www.firstprinciplesjournal.com/articles.aspx?article=1392>
3. Кіреєва О.Б. Сутність та значення інтелектуальних ресурсів у розвитку суспільства // Актуальні проблеми державного управління: 36. наук. пр. / Редкол.: С. М. Серьогін (голов. ред.) та ін. – Д.: ДФ УАДУ. – 2001. – Вип. 1. – С. 107 – 114.

4. Князев В. Інтелектуальний ресурс місцевого та регіонального розвитку / В. Князев // «Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку». Матеріали VIII Всеукраїнських муніципальних слухань «Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти» (м. Судак, 29.07 – 2.08.2002 р.) / Науковий редактор: М. Пухтинський. — К: Атіка-Н, 2003. — С 320-323.
5. Бутнік-Сіверський О.Б. Евристика в інтелектуальній економіці, або формування системи інноваційного підприємництва / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність – 2005. — № 8. — С. 29 - 34.
6. Яковлева О. В. Основні напрями управління інтелектуальними ресурсами та інтелектуальним капіталом промислового підприємства / О. В. Яковлева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - №2(18). - 2012. - С. 116 – 119.
7. Морковіна Ю. Сучасні підходи до визначення сутності та оцінки інтелектуальних ресурсів підприємства / Ю. Морковіна // [Електронний ресурс] КНЕУ ім. В. Гетьмана. Факультет економіки та управління. – Режим доступу http://feu.kneu.edu.ua/ua/conference/conf_social_dev_ukr_12/section5/morkovina/
8. Швиданенко Г. О. Інтелектуальні ресурси: визначення та систематизація / Г. О. Швиданенко // [Електронний ресурс] КНЕУ. – Режим доступу http://kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr_th_pr_4/2/Svidanenko.doc
9. Норіцина Н. І. Інтелектуальні ресурси підприємства: охороноздатність та оцінювання / Н. І. Норіцина // Вісник НМТУ. Серія Економіка. - №2(5). - С. 93 – 102.
10. Корнух О. В. Творчий процес – двигун розвитку інтелектуального капіталу підприємства / О. В. Корнух // [Електронний ресурс] Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=894>
11. Гонтарєва І. Кількісна оцінка затрат інтелектуальних ресурсів при визначенні комплексної ефективності розвитку промислового підприємства / Ірина Гонтарєва // Економічний аналіз. – 2011. Випуск 8. Ч.2. – С. 91 – 94.
12. Василюшин Н. Є. До уточнення поняття “інтелектуальний ресурс” з метою його адекватної оцінки і врахування в процедурах стратегічного планування економічного розвитку регіональних соціально-економічних систем / Н. Є. Василюшин, Д. В. Тимошенко, І. В. Фішук, В. П. Петренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. (Збірник наукових праць). Випуск 5 (61) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів: 2006. - С. 250-259.
13. O'Donnell D. Recognition and Measurement of Intellectual Resources: the accounting-related challenges of Intellectual Capital / Dave O'Donnell, Philip O'Regan, Veronica O'Regan // [Електронний ресурс] Academic Search. – Режим доступу : http://ceur-ws.org/Vol-34/odonnell_et_al.pdf

НЕТРАДИЦІЙНІ МЕТОДИ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

Будь-яке підприємство у процесі своєї діяльності стикається із необхідністю пошуку і відбору персоналу. Саме від працівників залежать економічні показники і ефективність, тому підбір кадрів-це одна з основних функцій управління. В умовах ринкової конкуренції компанії намагаються зібрати незвичних, креативних людей, які зможуть підняти бізнес і підвищити конкурентоздатність фірми. Для цього вони використовують не лише традиційні, але і більш сучасні методи підбору персоналу.

Актуальність даної статті пов'язана з тим, що в умовах ринкової економіки показник якості персоналу став найголовнішим чинником, що визначає виживання й економічне становище українських підприємств та організацій. Ретельність підбору та застосування правильних сучасних методів гарантує якість людських ресурсів, що в свою чергу забезпечує режим нормального функціонування підприємства та закладає надійний фундамент для його майбутнього успіху.

Метою статті є розгляд і обґрунтування сучасних методів підбору персоналу, які допоможуть у формуванні кваліфікованого складу працівників фірми.

Численні роботи видатних зарубіжних та вітчизняних науковців присвячені проблемам, пов'язаним з управлінням персоналом та зокрема питанням пошуку, підбору та відбору працівників підприємствами. Так над вирішенням таких проблем працювали Дуракова І.Б., Кібанов А.Я., Виноградська А., Базаров Т.Ю., Єрьомін Б.Л., Савченко В.А., Грехем Х.Т., Беннетт Р.А. У своїх роботах вони висвітлювали основні методи та етапи підбору персоналу, однак ними не було приділено достатньо уваги залежності використання певних методів підбору від характеристик підприємств. Проблема ефективного комплектування штату підприємства в залежності від його господарчої діяльності постає одним з найважливіших елементів системи управління персоналом.

Підбір персоналу – це система заходів, передбачених організацією для залучення працівників, що володіють необхідними професійними навичками та моральними якостями і здатних виконувати на виробництві всі посадові обов'язки. З точки зору підприємства на підбір працівників впливають три основні чинники: рівень висунутих вимог до персоналу, загальна кадрова політика, що складає імідж організації, включаючи оплату праці [1].

Починати підбір персоналу необхідно з загальних цілей підприємства і конкретного підрозділу, з уточнення результату, який необхідно отримати від працівника, з аналізу можливості оплати висококваліфікованого фахівця та підвищення його навичок.

Після цього можна досить точно визначити критерії відбору: кращий вік і освіта, кваліфікація, значущість досвіду роботи по близькій спеціальності,

вимога до стану здоров'я, значимість чи не значимість зовнішніх даних і т.д. Не менш важливе значення має можливість оцінити особистісні, психологічні характеристики претендента на вакансію [2].

Для пошуку персоналу сучасні компанії широко використовують послуги рекрутингових агентств, оголошення в ЗМІ та інтернет-ресурсах, створюють власні бази даних та проводять пошук кандидатів серед випускників ВНЗ.

За оцінками експертів близько 70% вітчизняних організацій звертаються до пошуку нових співробітників через Інтернет. Друге місце – оголошення в ЗМІ. На третьому місці – пошук через колег і знайомих. Інтернет стає одним з основних способів впошуку персоналу середньої і низової ланок: 62% та 67% відповідно, для вищої ланки ця цифра складає лише 4% [3].

Найпоширенішими методами підбору персоналу є наступні:

1. Аналіз анкетних даних.
2. Співбесіда.
3. Тестування.
4. Метод моделювання – оцінка кандидатів у процедурах, що

імітують реальну діяльність.

Нетрадиційними методами підбору персоналу користуються все більше роботодавців. Найбільш вживаними серед роботодавців є:

1. Метод стресового інтерв'ю.
2. Brainteaser-інтерв'ю.
3. Метод підбору на основі фізіогноміки.
4. Графологія.

Ціль стресового інтерв'ю – визначити стресовитривалість кандидата. Відповідно, необхідність його використання може бути виправдана при підборі працівників на такі вакансії як пожежники, касири, продавці, секретарі, звичайно менеджери. Щоби визначити рівень стресостійкості кандидата на посаду розміщують у стресові умови та спостерігають за його реакцією.

Суть Brainteaser-інтерв'ю полягає в тому, що кандидатам потрібно дати відповідь на нестандартне питання чи розв'язати логічну задачу. Його ціль – перевірити аналітичне мислення і творчі здібності претендента на посаду. Цільовою аудиторією для застосування цієї методики є програмісти, менеджери з реклами, аудитори, консультанти. Найбільшу популярність методу принесла компанія Microsoft. Так, один із кадровиків компанії гуляючи по вулиці придумав питання: «Чому кришки до каналізаційних люків круглі?» успішно використовував його при різних співбесідах. (Відповідь: тому що кругла кришка, рівна величині діри, яку вона закриває, і ніколи не провалиться всередину, на відміну від трикутної чи квадратної).

Фізіогноміка – вчення, за яким характер та психологічні властивості людини можна встановити через її риси обличчя – ніс, губи, брови, вуха тощо.

HR-менеджери, які є прихильниками цього методу, в першу чергу прагнуть виділити в зовнішності претендентів ознаки, що свідчать про відсутність негативних рис характеру. У другу чергу рекруте рів цікавлять

прикмети, що говорять про відсутність слабкості, втоми і хворобливості, а також дані про працездатність, стомлюваність, оптимізм (песимізм) кандидата.

Не існує єдиного оптимального методу, який швидко, ефективно, з мінімальними витратами сприяв здійсненню пошуку необхідних фахівців. Використання декількох методів сприятиме скороченню терміну підбору, підвищенню якості персоналу, скороченню фінансових витрат [3].

Сучасним методом, за допомогою якого можна скоротити фінансові та часові витрати на пошук персоналу, є використання відео конференцій під час підбору співробітників. Застосовуючи цей метод, менеджер з персоналу не витрачає час та кошти підприємства на відрядження у тому разі, якщо кандидат знаходиться в іншому місті або країні, що трапляється у разі підбору дефіцитних спеціалістів або високо кваліфікованих менеджерів. Доповнивши цей метод іншими сучасними підходами, можна досягти більшого ефекту.

Варто зазначити, що найбільш ефективним є застосування комплексу методів, вибираючи котрий підприємству треба спиратися на показники фінансово-господарської діяльності, особливості виробництва, тенденції ринку праці та економіки в цілому. Окремо варто проаналізувати особливості робочого місця потенційного працівника, компетенції, якими повинен володіти кандидат та ін. Саме такий виважений підхід та врахування усіх можливих аспектів надає можливість знайти кандидата, який володіє потрібними підприємству професійними та особистісними якостями.

Література

1. Иванова С. Искусство подбора персонала. – М.: Альпина бизнес букс, 2003. – 281 с.
2. Кузнецова Н.В. Подбор и расстановка кадров. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2005. – 267 с.
3. Яцюк О.М. Аліз сучасних методів відбору персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/5.doc.

Проданова І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ І БІЗНЕСУ – ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Країни світу в умовах ринкової економіки будують національну систему інновацій на основі довгострокових траєкторій стійкого зростання. Важливою передумовою цього є формування нерозривного, циклічного зв'язку науки, наукомісткого виробництва та інноваційного бізнесу на макро- та мікрорівні.

Інноваційна економіка припускає, що інновації мають бути затребувані не тільки в промисловому, але й в споживчому секторі економіки [1]. Взаємодія науки і бізнесу відбувається в напрямках, які знаходять спільні точки перетину, доповнюють один одного та формують єдиний вектор інтеграції наукових

знань у виробництво. Досить гостро стоїть необхідність щодо розвитку взаємної інтеграції освіти з наукою і бізнесом, оскільки саме через співробітництво можливий ефективний обмін знаннями, технологіями та інноваційними розробками, а також втілення ідей в реальні продукти [2, 3].

Процеси становлення провідних складових національної інноваційної системи – науки і бізнесу – потребують удосконалення з урахуванням глобальних викликів та відповідної державної підтримки. Результативне взаємодія науки і бізнесу для становлення економіки інноваційного типу потребує:

- забезпечення стабільного попиту на наукомістку продукцію;
- розробки конкретних організаційно-економічних та ін. механізмів, направлених на прискорення інноваційного розвитку;
- стратегічно-фінансової підтримки держави;
- формування сприятливих умов для притоку інвестицій в інноваційні проекти;

- поглиблення зв'язку між системою вищої освіти й промисловістю (створення дослідницьких кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів, галузевих науково-дослідних інститутів, технопарків національного та регіонального рівня тощо).

Розвиток інноваційної економіки при інтеграції науки і бізнесу є вирішальним фактором при розв'язанні проблем соціально-економічного характеру [4, 5], активізації фінансових ресурсів, реалізації інтелектуального капіталу країни. Роль останнього при взаємодії в ланці наука-інвестор-бізнес та дослідженні проблем формування інвестиційно-інноваційної стратегії національної економіки, розробці програм її реалізації очевидна. Результатом інтеграції науки і бізнесу має стати синергетичний ефект при реалізації енерго-еколого-, ресурсозберігаючих технологій підвищення наукоємності виробництва.

Література

1. Санникова Т.Д. К вопросу о координации взаимодействия науки и бизнеса в региональной инновационной системе / Т.Д. Санникова, Ж.Н. Аксенова // <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/345/image/345-162.pdf>
2. Каллас М.С. Взаимодействие науки, образования и бизнеса как основа формирования инновационной среды в России / М.С. Каллас // Вестник Томского государственного университета, 2011. – № 4(16). – С. 185-191.
3. Натрошвілі С. Ефективна інтеграція бізнесу, науки й освіти як умови зростання вартості компаній у постіндустріальній економіці / С. Натрошвілі // Проблеми науки. – 2012. – № 1. – С. 3-4.
4. Пасека С.Р. Інтеграція науки та бізнесу в умовах глобалізації / С.Р. Пасека // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. № 2(6). – С. 86-90.
5. Граб М.Б. Вплив інтеграції науки та бізнесу на формування соціального та економічного багатства / М.Б. Граб // http://www.nbuy.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2007_594/08.pdf

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На трансформаційному етапі розвитку економіки Україна постала перед проблемою зміни економічних відносин у національному господарстві, де першочергового значення набуває раціональне управління цими процесами. Зокрема, це стосується головної рушійної сили, найціннішого багатства країни – людського капіталу, роль якого нині належним чином не усвідомлюється й не оцінюється. Цей фактор розглядається як джерело економічного зростання кожної країни і прогресу людства в цілому [1].

Для подолання в Україні економічної кризи необхідно у державі створювати умови для відтворення, накопичення та збереження людського капіталу. Саме завдяки нагромадженню одного з ключових видів капіталу та ефективному управлінню ним, провідні країни світу десятиріччями залишають за собою місце світових лідерів [2].

З розвитком ринкових відносин в Україні підприємства змушені перебудовувати свою діяльність так, щоб бути конкурентоспроможними, інвестиційно привабливими, фінансово незалежними [3].

Для цього кожне підприємство повинне керуватися розробкою стратегії управління нового покоління яка може бути розподілена на впровадження окремих її сегментів – інвестиційних проектів.

У цілому, інвестиційні проекти – це програма заходів, пов'язаних із здійсненням капітальних вкладень із метою їх наступного відшкодування й одержання прибутку.

Оскільки, розвитку людського капіталу нині відводиться першочергова роль у всьому світі, найважливішим розділом стратегії управління підприємством (фірмою) повинна стати стратегія розвитку людського капіталу, у якій має бути чітко окреслений прогноз розвитку складових людського капіталу на перспективу.

Дана стратегія має за основу управління людським капіталом, що становить нерідко нову та більш прогресивну стадію роботи з персоналом, аніж традиційна практика, тому необхідно чітко врахувати усі аспекти розвитку та діяльності персоналу на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди – тільки у такому випадку буде розкрито потенціал людського капіталу підприємства [4].

Частиною стратегії розвитку людського капіталу повинен стати єдиний комплекс заходів, спрямованих на покращення результатів діяльності підприємства – підбір кадрів і прийом персоналу на роботу, зростання кар'єри, стимулювання персоналу, посилення мотивації, соціальне партнерство, тренінги, атестації – тільки у комплексі та за умови систематичного проведення зазначених заходів можна розкрити потенціал цього капіталу на підприємстві.

Окрім цього, підприємствам необхідно створювати сприятливі умови для залучення інвестицій, окрім того, для вдосконалення ефективності управління людським капіталом необхідно запроваджувати нові підходи до менеджменту, шукати нові шляхи покращення умов праці, проживання та відпочинку персоналу.

Таким чином, стратегія розвитку людського капіталу на підприємстві повинна відповідати на такі основні питання:

- яким обсягом людського капіталу підприємство володіє;
- який обсяг необхідно досягти для успішної реалізації стратегії підприємства;
- які заходи необхідно впровадити на підприємстві, аби збільшити обсяг і покращити якість людського капіталу для реалізації цілей стратегії;
- визначити необхідний обсяг та джерела залучення фінансових інвестиційних ресурсів для нагромадження людського капіталу і відповідної реалізації цілей стратегії.

Незалежно від того, яку б стратегію та джерела залучення інвестиційних ресурсів підприємство не обрало, головним його завданням залишається їх ефективне використання з метою одержання максимального прибутку від використання основних фондів і людського капіталу. [5]

Правильно обрана інвестиційна стратегія підприємства дасть можливість не тільки оновити та наростити обсяги основних засобів, а й забезпечити необхідний обсяг інвестування людського капіталу з метою його подальшого нагромадження і розвитку.

Витрати на персонал потрібно розглядати як інвестиції у відтворення нагромадження людського капіталу, оптимальна концентрація якого на підприємстві забезпечує створення продуктів інтелектуальної власності (нових торгових марок, патентів, раціоналізаторських пропозицій), нарощування обсягів виробництва, впровадження додаткових інвестиційних проєктів, зростання продуктивності праці в умовах вивільнення працюючих.

Збереження та примноження людського капіталу – це запорука конкурентоспроможності кожного підприємства. [6]

Загальновизнаним є той факт, що тільки ті підприємства є конкурентоспроможними, які щороку нарощують обсяги людського капіталу, тим самим здобуваючи право бути попереду своїх конкурентів. [7]

У цілому, ключовими факторами успіху підприємства, окрім високого рівня менеджменту персоналом, якості сировини та продукції є якісна реалізація стратегії управління інтелектуальними ресурсами в цілому, що забезпечить функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта або іншої суспільної системи і призведе до підвищення рівня їхньої ефективності у довгостроковому періоді.

Література

1. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 39 – 47.
2. Біляцький С., Мірошниченко Т., Хахлюк А. Інтелектуалізація суспільної праці (досвід індустриальних країн для України) // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 34 – 38.
3. Мостенська Т. Л., Новак В. О., Луцький М. Г., Міненко М. А. Менеджмент: Підручник. – Сузір'я, 2007. – 690 с.
4. Богиня Д. Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці: інституційний аспект // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1. – С. 3 – 8.
5. Корецький М. Х., Дегтяр А. О., Даций О. І. Стратегічне планування. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
6. Грішнова О. А. Інвестиції у людський капітал як чинник економічного і соціального розвитку // Збірник наукових праць Черкаського інженерно-технологічного інституту. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧІТІ, 2000. – С. 15 – 20.
7. Гіл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Андрійчук І., Фітяк І.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Енергетичний сектор України є одним з найбільш уразливих на фоні загальних глобалізаційних змін у всесвітній економіці та надмірній залежності від імпортованих енергоносіїв. Тому однією із актуальних проблем, яка постала перед Україною, – є енергетична. Зростання цін на енергоресурси та вичерпування їх традиційних видів змушують звернути увагу на використання альтернативних енергоносіїв.

Існують цілі регіони, де зайнятість населення і його життєві блага безпосередньо залежать від своєчасної доставки органічного палива, у той час як у більшості з них є невичерпні запаси поновлюваного джерела електричної енергії – води.

До МГЕС (малих гідроелектростанцій) у більшості країн ЄС належать гідроенергетичні установки встановленою потужністю до 5 МВт. В Італії, Швейцарії та Латвії малими вважають ГЕС з установленою потужністю до 3 МВт, у деяких інших країнах – до 10 МВт (Греція, Ірландія, Португалія, Україна) [1]. У Швейцарії відсоток виробництва електроенергії на малих ГЕС становить 8,3 %, в Іспанії – 2,8 %, у Швеції – майже 3 %, а в Австрії – 10 %. Ще більш вражаючих показників вдалося досягти Китаю, близько 18-20 % всієї електроенергії тут виробляють більше 80 тисяч малих ГЕС [1].

Нині в Україні збереглося лише 69 малих гідроелектростанцій, більшість з яких потребує реконструкції та відновлення [2]. Загальний гідроенергетичний потенціал малих ГЕС України оцінюється в більш, ніж 12,3 млрд. кВт-год., а потужність малих ГЕС, що експлуатуються, складає понад 72 МВт. Більша частина неосвоєного потенціалу знаходиться у Карпатському регіоні, де передбачається будівництво малих ГЕС [3]. Згідно стратегії розвитку малої гідроенергетики планується довести потужність малих ГЕС у 2020 р. до 700 МВт, а в 2030 р. – до 1040 МВт.

Проведені дослідження дали змогу виокремити основні переваги малої гідроенергетики, зокрема: економічні (дешева електроенергія, низьковитратне будівництво, швидка окупність проекту); екологічні (мінімальний вплив на природні ландшафти, відсутність негативного впливу на якість води та існування тварин і рослин); соціальні (безперебійна подача електроенергії споживачам, збільшення доходів громадян, підвищення рівня зайнятості, розвиток інфраструктури регіону); техніко-технологічні (наявність в державі

достатньої науково-технічної бази, використання досвіду іноземних компаній у будівництві міні ГЕС, відповідність якісним характеристикам енергії, виробленій на ГЕС та АЕС).

Слід розуміти, що поряд із перевагами існують негативні наслідки використання енергоресурсів малої гідроенергетики. У таблиці 1 наведено перелік негативних наслідків впровадження малої гідроенергетики та заходів щодо їх зменшення та усунення.

Таблиця 1
Негативні наслідки впровадження малої гідроенергетики та основні заходи щодо їх зменшення та усунення

Чинники негативного впливу	Можливий вплив	Заходи із зменшення негативного впливу
Природні	Вплив на об'єм води в річці	<ul style="list-style-type: none"> - проведення спеціальних вимірів рівня води і використання їх результатів в робочому проекті; - підтримка мінімального екологічного стоку води в річці на постійній основі; - моніторинг рівня води в річці протягом року для перевірки дотримання мінімального рівня води.
	Вплив на чисельність та склад риб, вплив на наземну фауну та чутливе середовище існування	<ul style="list-style-type: none"> - проведення екологічних досліджень та оцінювання впливу проекту до початку будівництва; - розробка та впровадження ефективного захисту риби та прохідних каналів (таких як рибоходи); - моніторинг екосистеми під час експлуатації об'єктів та застосування заходів зменшення негативного впливу в разі необхідності.
Екологічні	Вплив на якість води	<ul style="list-style-type: none"> - контроль ерозії та відкладень під час будівництва; - забезпечення того, щоб якість води вгору та вниз за течією від об'єкту не погіршилася; - моніторинг стану водних екосистем.
	Вплив на величину та запобігання повені, зсувів та інших можливих надзвичайних природних явищ	<ul style="list-style-type: none"> - планування та впровадження технологій із зменшення ефектів, викликаних зсувами та ерозією, які можуть виникнути в результаті зміни у землекористуванні під час проектної діяльності; - розробка належних планів дій у надзвичайних ситуаціях та утримання високого рівня готовності співробітників до надзвичайних ситуацій.

Технічні	Вплив під час будівництва основних та допоміжних об'єктів (греблі, генератора, дериваційного тунелю, лінії електропередач)	- підготовка та впровадження плану проведення будівельних робіт з метою зменшення негативного впливу загального будівництва, в тому числі шуму, атмосферних викидів, утилізації відходів, транспортного навантаження на дороги; - постійний моніторинг відповідності національним екологічним стандартам вимогам ЄБРР.
Соціально-економічні	Вплив на туризм та відпочинок	- виявлення рекреаційного використання річки навколо об'єкту та відповідне планування будівництва та експлуатації із мінімізацією негативного впливу; - забезпечення доступу до води в початковому вигляді для рекреаційного використання річки, там де це технічно можливо.

Отже, врахування окреслених переваг та наслідків негативного впливу при впровадженні альтернативних енергоресурсів малої гідроенергетики у паливний баланс дасть змогу підвищити ефективність використання нетрадиційних енергоресурсів у регіонах України.

Література

1. Гліб Іванов. Малі ГЕС – великі надії.../Іванов Гліб// УНІАН, від 01.07.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/93752-mali-ges-veliki-nadiji-.html>.
2. Записочний С.С. Особливості використання потенціалу гідроенергетики у Закарпатському регіоні/ С.С. Записочний // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип.30. – С.112-115.
3. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України. Державний комітет України з енергозбереження, НАН України, –Київ. – 2001. – 35 с.

Василик І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЗАДАЧІ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ НАФТОГАЗОВИДОБУТКУ

При формуванні ефективної системи управління виробничим процесом видобутку нафти і газу важливе значення має її орієнтованість на показники і критерії оптимізації. Вони повинні бути строго адекватними техніко-економічній природі досліджуваного процесу як системі, якою керують. З цієї

точки зору техніко-економічні показники та критерії повинні відповідати всім тим уявленням про технічну та економічну природу процесу. Відповідно, застосовуючи ці уявлення про процес, нам належить перш за все розглянути сутність задач оптимального управління, зокрема: характеристика стратегії і тактики управління виробничим процесом видобутку нафти і газу (ВПВНГ); характеристика сутності оптимізації управління об'єктом (стан питання і постановка задачі); характеристика імовірно-статистичного характеру показників процесу видобутку нафти і газу внаслідок впливу природно-геологічного середовища.

В задачі оптимізації управління об'єктом дослідження при визначенні стратегії і тактики управління будемо розрізняти два рівні – стратегічний та оперативний.

Стратегічний полягає у виборі системи розробки родовищ і покладів та способу видобутку нафти, *оперативний* – в оптимальному управлінні процесом нафтогазовидобутку.

Під системою розробки нафтових родовищ і покладів розуміють форму організації руху нафти в пластах до видобувних свердловин. Систему розробки нафтових родовищ визначають [1, с.30]: порядок введення експлуатаційних об'єктів багатопластового родовища в розробку; сітка розміщення свердловин на об'єктах, темп і порядок введення їх у роботу; способи регулювання балансу і використання пластової енергії.

Обґрунтування виділення експлуатаційних об'єктів у багатьох випадках проводять у два етапи [2, с.174]. На *першому етапі* розглядаються геолого-фізичні властивості, які сприяють об'єднанню у групи пластів для їхньої спільної розробки. На *другому етапі* це питання вирішується з урахуванням технологічних та економічних факторів.

Ми хотіли б зосередити увагу на тій обставині, що поняття «експлуатаційний об'єкт» (це поняття є синонімом поняття «поклад»), тобто як сфера вибору місця видобутку і як предмет праці, даний природою, але вже профільтрований попередніми затратами живої і уречевленої праці, виступає не лише як специфічний предмет праці, але й як специфічна споживча вартість. Її корисність визначається попередньо встановленою, розвіданою геологічною специфікою. Але це лише одна якісна сторона цього специфічного предмету праці. Інша сторона, яка при певних умовах може абсолютно знецінювати її корисність, полягає в місцезнаходженні експлуатаційного об'єкту. Цим ми хочемо підкреслити принципове значення двох якісних характеристик предмета праці, даного природою – гірничо-геологічний та економіко-географічний фактори. Тому виникає завдання визначити, на якій стадії організації управління формуються уявлення про доцільність вибору системи розробки та способів видобування нафти. Це стає можливим тільки після визначення адекватних технологічних процесів, засобів праці, предметів праці загального використання і робочої сили. Вибору системи розробки і способу видобутку нафти передують комплексні техніко-економічні обґрунтування із врахуванням геології та географічних особливостей і потреби у відповідних

засобах виробництва і робочій силі.

Вибір системи розробки і способу видобутку, а відповідно найкращого варіанту використання всіх цих ресурсів і складає сутність стратегічного аспекту задач оптимізації управління.

В контексті нашого дослідження слід дати визначення такого поняття як «критерій». Критерієм оптимальності називається кількісна оцінка якості об'єкта, що оптимізується [3].

При оцінці того чи іншого підходу мова повинна йти не про бажане, а про те, для вирішення яких задач техніко-економічного аналізу і вироблення управлінських рішень виникає необхідність залучення критерію оптимізації. З іншого боку, здається абсолютно природним, що вплив на всі сторони функціонування виробничої і господарської діяльності нафтогазовидобувного підприємства потребує використання системи критеріїв, які відображають статико-економічну природу процесу, як цілісної соціально-економічної системи. І хоча об'єктом нашого дослідження є відносно локальний процес системний цілісний підхід до розробки економіко-організаційних та інформаційних основ для адекватних систем управління потребує розглядати його як частини кругообігу в цілому, як частини цілісної системи. Звичайно можна виконати локальне дослідження виробничої стадії з припущенням, що стадії обороту функціонують у відповідності з вимогами оптимізації. Але ми ставимо перед собою в якості кінцевої цілі створення реальної системи, а це зобов'язує до дослідження всіх стадій в єдності. Саме тому цілі і задачі створення економіко-організаційних та інформаційних основ систем управління цим процесом ми розглядаємо як невід'ємну частину цілісності.

Звичайно, основну увагу в процесі дослідження ми будемо приділяти виробничій стадії, зберігаючи при цьому зв'язки і взаємодії всіх компонентів НГВУ як цілісної системи.

Підводячи підсумок вище сказаного, сутність оптимального управління ВПВНГ можна розглядатися як завдання, аналогічне загальному завданню оптимального управління промисловим виробництвом.

У зв'язку зі специфічністю даного виробничого процесу, впливом природного чинника, акцентуємо увагу на імовірно-статистичному характері його показників та критеріїв.

Технологічні процеси ВПВНГ характеризуються групами незалежних залежних показників (параметрів-аргументів і параметрів-функцій). Основними завданнями їх вивчення є: отримання математичних залежностей (моделей), які пов'язують умови виробництва (аргументи) з параметрами якості робіт або самого процесу і які дають деяке уявлення про поведінку складної системи оптимізації параметрів якості робіт або технологічного процесу.

Вирішення вказаних завдань формальними методами визначається типом параметрів технологічних процесів і структурою зв'язків між незалежними залежними параметрами. Залежно від рівня складності, їх можна розділити на детерміновані, імовірнісні та адаптивні.

Детермінованими параметрами вважають такі, чисельні значення яких

відомі і не містять невизначеності. Детермінованим вважається такий об'єкт оптимізації, який сам у цілому і його складові частини взаємодіють між собою та з навколишнім середовищем точно передбаченим способом, а поведінка їх наперед визначена [4, с.29].

У структуру імовірнісних параметрів включаються як необхідні параметри закону розподілу, так і випадкові зв'язки. Імовірнісними є багато незалежних і залежних параметрів технологічних процесів.

До адаптивних параметрів належать такі, інформація про значення яких або закони розподілу та їх характеристики недостатні або повністю відсутні. Адаптивними є параметри одного найменування, що випадково змінюються, якщо статична перевірка гіпотез відносно яких-небудь їх властивостей про приналежність до однієї і тієї ж генеральної сукупності при вищому рівні значущості підтверджується.

Отже, всі показники, які характеризують той або інший процес при видобутку нафти і газу, можна розглядати як випадкові явища і застосовувати до них імовірно-статистичні методи досліджень і розрахунків.

Література

1. Бойко В. С. Розробка та експлуатація нафтових родовищ [Текст]: підручник / В. С. Бойко.- 4-е доповнене видання. – Київ: «Міжнародна економічна фундація», 2008.- 488 с.
2. Довідник з нафтогазової справи / за заг. ред. докторів технічних наук В. С. Бойка, Р. М. Кондрата, Р. С. Яремійчука. – К.: Львів, 1996. – 620 с.
3. Герасимчук О. П. Основи систем автоматизованого проектування та математичного моделювання [Електронний ресурс] : електронний конспект лекцій / О. П. Герасимчук. – Режим доступу: <http://lib.lntu.info/books/mbf/mlp/2010/10-072/avtor.htm>. - Назва з екрана.
4. Іноземцев Г. Б. Математичне моделювання та оптимізація систем електроспоживання у сільському господарстві [Електронний ресурс]: навч. посібник / Г. Б. Іноземцев, В. В. Козирський; За ред. Г.Б. Іноземцева. – К.: Видавничий центр НУБіП України, 2010 – 140 с.– Режим доступу: http://www.smcae.kiev.ua/pdf/VNZ_vidan/Mat_model.pdf

Витвицька У., Грушка У.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ТОРГОВИХ МАРОК КОМПАНІЙ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

В сучасній системі виробничо-господарських відносин у сфері нафтогазового комплексу все більшу роль відіграє ефективність управління торговою маркою, оскільки сьогодні її використання надає компаніям низку неперечних переваг. Однією із умов здійснення ефективного управління є проведення оцінки торгової марки.

У міжнародній практиці оцінювання вартості торгової марки застосовується при укладанні багатьох фінансових угод, в яких торгової марки представляє собою головний актив у цілях збільшення вартості компанії, особливо при злитті і поглинанні компаній, додаткового забезпечення позичкових ресурсів, ліцензування товарної марки (франчайзингу), визначення фінансових втрат внаслідок її незаконного використання, а також збільшенні частки участі компанії у відносинах з інвесторами.

Тому зростання значення вартості торгових марок для компанії нафтогазового комплексу зумовлює актуальність вивчення теоретико-методологічних основ оцінки цих видів нематеріальних активів.

Метою даного дослідження є узагальнення міжнародного та вітчизняного досвіду для обґрунтування основних методів оцінки торгових марок компанії нафтогазового комплексу.

Традиційно для оцінки нематеріальних активів використовують три підходи: витратний, порівняльний і дохідний [1-5].

Витратний підхід заснований на тому, що розумний інвестор не заплатити за товарну марку більше, ніж було витрачено на її створення (на створення точної копії або ідентичної за кількома параметрами) [6]. Однак, компанія, потративши приблизно однакові суми на «розкрутку» торгової марки, не завжди добиваються однакового ефекту. Саме це й не враховує даний підхід, що є його основним недоліком. Оцінка при даному підході вказує лише на нижню межу діапазону, в якому визначається шукана вартість. Крім того, витратний підхід не враховує комерційного використання активу. Саме тому, даний підхід при оцінці товарних марок вважається неефективним [3].

Порівняльний підхід полягає в тому, що розумний інвестор ніколи не заплатити за торгову марку більше, ніж ціна, за яку була продана торгова марка аналогічної корисності [7]. Застосування порівняльного підходу можливе лише при наявності ефективно функціонуючого ринку нематеріальних активів, чого немає в Україні. Крім того, обмежене застосування даного підходу в Україні зумовлене відсутністю баз даних про аналогічні угоди, їх конфіденційність, а також унікальність оцінюваних торгових марок [3]. Тому порівняльний підхід, будучи в міжнародній практиці досить поширеним, в Україні використовується рідко і носить допоміжний характер [3, 7, 8].

Оскільки витратний підхід не враховує прибутковість оцінюваної марки, відсутність ефективно діючого ринку купівлі-продажу торгових марок обмежує застосування порівняльного підходу, то можна вважати, що на сьогоднішній день в Україні є найоптимальнішим дохідний підхід. В рамках даного підходу доцільно виділити такі найпоширеніші методи: метод дисконтування грошових потоків, метод переваги в прибутку, метод додаткового прибутку, метод роялті.

Метод дисконтування грошових потоків заснований на прогнозуванні грошових потоків, які генеруються оцінюваним активом. При розрахунку грошових потоків необхідно врахувати лише ті доходи, які створюються грошовими потоками торговою маркою. Складність виділення таких доходів є суттєвим обмеженням для застосування даного методу [6].

Метод переваги в прибутку є корисним у тому випадку, коли є можливість точно визначити перевагу в прибутку, створену нематеріальним активом. Щодо торгової марки, перевагою в прибутку є спричинена нею різниця в прибутку суб'єкта господарювання від реалізації марочної продукції (послуг) і прибутку від реалізації аналогічної продукції без використання торгової марки. Перевага може ґрунтуватись на ретроспективних чи очікуваних показниках прибутку. Розрахунок переваги в прибутку може базуватись на порівнянні з діяльністю компанії до використання торгової марки [3].

Джерелом формування переваги в прибутку для торгової марки найчастіше є збільшення ціни одиниці продукції (послуг) або збільшення обсягу реалізації товарів (послуг).

Метод переваги в прибутку може бути застосований при виконанні однієї з двох умов: по-перше, за наявності на ринку схожих компаній, які не використовують торгові марки, і за можливості доступу до інформації про прибуток і джерело його формування; по-друге, при наявності ретроспективної інформації про діяльність компанії до запровадження торгової марки. Такі обмеження значно звужують можливість застосування цього методу [3].

Одним із найпоширеніших методів оцінки торгових марок є метод звільнення від роялті. Він застосовується при умові, що власник торгової марки надає іншим особам ліцензію на використання марки для товарів і послуг за відповідну винагороду (роялті).

Суть методу полягає в тому, що власник торгової марки звільняється від необхідності отримання ліцензії на використання торгової марки для товарів і послуг від інших сторін. Таким чином, він отримує економію на виплатах за використання ліцензії, яка в методі звільнення від роялті розглядається як форма накопичення – дохід власника. Метод полягає в розрахунку дисконтованих потоків доходів від ліцензійних платежів.

Найчастіше платежі виплачуються у вигляді роялті. Роялті може відображатись у відсотках від загальної виручки з реалізації ліцензійної продукції, в натуральному вигляді від обсягу виробленої чи реалізованої продукції, у вигляді фіксованої суми, яка не залежить від обсягу продаж, у вигляді фіксованої суми на одиницю продукції, у відсотках від прибутку реалізованої продукції [6].

Для оцінки торгових марок компанії нафтогазового комплексу, одним із найефективніших методів можна вважати метод на основі звільнення від роялті, оскільки метод дисконтування грошових потоків є неефективним у зв'язку із постійними змінами цін на продукцію компаній, що не дає змоги прогнозувати доходи на тривалий термін. Відносно методу переваги в прибутку, то його застосування обмежує відсутність у нафтогазовому комплексі компаній без зареєстрованих торгових марок.

Отже, визначення вартості торгової марки дає компанії незаперечні переваги. По-перше це можливість залучити необхідні фінансові ресурси, по-друге, можливість сформувати оптимальну структуру капіталу компанії.

Дослідження літературних джерел, присвячених проблемі оцінювання вартості торгових марок дозволили зробити висновок, що не існує досконалого і єдиного підходу. Одним із найоптимальніших є дохідний підхід, методи якого мають свої переваги та недоліки. Разом з тим, вони дають змогу найоб'єктивніше оцінити вартість торгової марки, тому найчастіше застосовуються експертами.

Література

1. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005. Пер. с англ. И.Д. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова. - М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2005. - 414 с.
2. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2007 р. № 1185. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007>.
3. Козловская Ж.А. Практика оценки: Оценка торговых марок. Ж.А. Козловская, С. В. Малых, Ю. Я. Ульянова / Под общей редакцией Я.И. Маркуса // Практика оценки. - 2008. - №3 (18). - 66 с.
4. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. - М: Интерреклама, 2003. - 352 с.
5. Витвицкий Я.С. Экономическая оценка горничного капитала нефтегазовых компаний / Я.С. Витвицкий // Научная монография. - Ивано-Франковский ИФНТУНГ, 2007. - С.299-354.
6. Ларіонова А. Порівняльна оцінка методів визначення вартості торгової марки / А. Ларіонова // Управління розвитком. - 2012. - №15 (136). - С.67-70.
7. Білан О.В. Парадигми оцінки вартості марки / О. В. Білан // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 5. - Т. 3. - С.7-10.
8. Божко Р. А. Проблеми оцінки торгової марки як нематеріального активу / Р.А. Божко // Управління розвитком. - 2012. - №15 (136). - С.161-163.

Витвицкий Я., Гавадзин Я.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Сучасний стан функціонування промислових підприємств характеризується значним антропогенним навантаженням на навколишнє природне середовище, моральним і фізичним старінням технологій обладнання, низькими темпами відновлення і модернізації виробництва. У зв'язку з цим актуальним є завдання залучення інвестиційних ресурсів на попередження та подолання негативних впливів від господарської діяльності підприємств на довкілля для досягнення сталого розвитку суспільства.

Метою статті є вдосконалення методів оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення. Школа, яка завдається навколишньому природному середовищу промисловістю, з економічної точки зору розглядається у вигляді збитків, що наносяться довіллю. Такі збитки відшкодовуються у вигляді платежів за користування природних ресурсів, штрафних санкцій тощо. Суми зазначених платежів і штрафів є незначними і далеко не покривають реальних втрат для населення і довілля. Саме це вимагає залучення природоохоронних інвестицій задля зниження рівня деструктивних впливів на довкілля.

Природоохоронні інвестиції необхідно розглядати як витрати учасників господарської діяльності, що мають за мету збереження, охорону і відтворення навколишнього природного середовища. Це майнові та інтелектуальні цінності, котрі вкладені в об'єкти природоохоронного, виробничого, соціального та іншого призначення для досягнення збалансованого, раціонального природокористування, стійкого розвитку соціально-економічних систем та отримання еколого-соціально-економічного ефекту [1].

В сучасній науці існує значна кількість методів, які використовуються для визначення ефективності інвестицій. Кожен із них має певні переваги та недоліки. Що стосується, інвестиційних рішень у природоохоронній сфері, то доцільним є застосування методів які дозволяють врахувати екологічні ризики, економічні вигоди і ефекти, що супроводжують природоохоронне інвестування, а також фактор часу. Для вирішення цих завдань пропонується модель для розрахунку NPV такого виду

$$NPV = \left[R_e k_{\text{еко}} (1+r_e)^t + \sum_{i=1}^T \left(\sum_{j=1}^n \Delta E_{ij} + \Delta I_{ij} + \Delta P_{ij} + A_i - (B_{e_i} + I_{e_i}) \right) \right] / (1+r_e)^t - \sum_{k=0}^K I_k (1+r_e)^k \quad (1)$$

де R_e – екологічний ризик, який є кількісною мірою виникнення надзвичайної події і визначається як добуток величини збитків від шкідливого впливу на довкілля і ймовірності виникнення надзвичайної події [2];

$k_{\text{еко}}$ – підвищувальний коригувальний коефіцієнт екстернального результату, який виникає у третіх осіб, що не є безпосередніми учасниками інвестиційних природоохоронних проектів, внаслідок збереження навколишнього середовища, поліпшення соціальних умов і т. п., який може визначатися за даними приведеними у роботі Л. Г. Мельника, І. Б. Дегтярової [3];

r_e – екологічна норма доходу, яка дозволяє враховувати майбутню вартість заощаджених інвестиційних ресурсів підприємства, у разі попередження природоохоронними інвестиціями шкідливих впливів на довкілля;

t – рік одержання i -ої економічної вигоди який міняється в межах 1, 2, 3, ..., T ;

T – рік закінчення корисного використання природоохоронного об'єкта;

n – кількість видів економічних вигод, які виникають у різних сферах господарської діяльності нафтогазовидобувного підприємства внаслідок реалізації природоохоронного інвестиційного проекту;

ΔE_i – величина i -го виду економічної вигоди, що виникає від реалізації природоохоронного проекту у різних сферах господарської діяльності підприємств протягом експлуатації природоохоронного об'єкту і може бути пов'язана: із зменшенням потреби в оборотних засобах, які використовуються для проведення додаткових ремонтів і обслуговування основних засобів, у разі виникнення аварійних ситуацій; зменшення потреби в утриманні спеціального персоналу; зменшення експлуатаційних витрат внаслідок збільшення обсягів виробництва і отримання ефекту «масштабу виробництва» тощо;

$\Sigma \Pi_i$ – суми попереджених екологічних штрафів, які сплачували б підприємства за задану шкоду довкіллю;

ΔP_i – економія витрат на екологічні платежі, яких вдасться уникнути при реалізації природоохоронного проекту;

A_t – амортизаційні відрахування від зданого у експлуатацію природоохоронного об'єкту у t -ому періоді;

B_t – експлуатаційні витрати для природоохоронного об'єкту у t -ому періоді;

I_t – інвестиційні витрати для природоохоронного об'єкту у t -ому періоді, пов'язані з необхідними капітальними ремонтами;

r_0 – базова ставка дисконту, яка дозволяє визначати теперішню вартість майбутніх грошових потоків з мінімальним їх дисконтуванням;

k – рік від початку інвестування у створення природоохоронного об'єкту, який міняється в межах $0, 1, 2, \dots, K$;

K – рік закінчення створення природоохоронного об'єкту;

I_k – інвестиції на спорудження природоохоронного об'єкту.

Запропонований підхід до оцінки ефективності природоохоронних інвестицій дозволяє комплексно враховувати корисний результат від їх реалізації, який може бути у вигляді попереджених збитків і екологічних штрафів у разі нанесення підприємствами екологічної шкоди довкіллю економічних вигод, які отримуватимуть підприємства у процесі їх господарської діяльності, а також екстернальних ефектів, які можуть виникати у третіх осіб внаслідок очищення ґрунтів, водного середовища, повітря, збереження генофонду протягом експлуатації природоохоронного об'єкту.

Застосування запропонованої моделі у практичній діяльності підприємств сприятиме реалізації головної передумови сталого розвитку: «задоволення наших потреб не має ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти їх потреби». Напрямами майбутніх досліджень може стати більш глибока оцінка соціальної складової, що доповнюватиме еколого-економічну оцінку ефективності природоохоронних інвестиційних проектів.

Література

1. Витвицький Я. С. Природоохоронне інвестування при розробці нафтогазових родовищ / Я. С. Витвицький, Н. О. Гавадзин / Продуктивні сили та регіональна економіка: зб. наук. пр.: у 2ч. / РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – Ч.1. – с. 18-27.
2. Данилишин Б. М. Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління / Б. М. Данилишин. – К.: «НІЧЛАВА», 2001.- 260 с.
3. Мельник Л. Г. Врахування екстернальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил України./ Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярова // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф. (Київ, 20 березня 2009 р.). – У трьох частинах / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 1. – С. 95-97.

Гарматюк О.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЗРОБКА МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ТА ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Фінансово-економічна криза та виникнення кризових явищ в енергетичній сфері посилили аргументацію необхідності ефективної діагностики і розробки шляхів подолання кризових явищ на газорозподільних підприємствах.

Беручи до уваги результати дослідження діяльності підприємств з газопостачання і газифікації Західного регіону України, можна з упевненістю констатувати, що відхилення фактичних показників від планових є наслідком зміни певних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. За результатами діагностування фінансово-господарської діяльності газорозподільних підприємств виявлено, що основний вплив на результати їх діяльності здійснюють такі показники як обсяги транспортованого природного газу та протяжність і завантаженість газорозподільних мереж. Ступінь впливу кожного з зазначених чинників проявляється по-різному. Так, серед показників обсягів споживання природного газу найбільш вагомим є нерівномірне споживання природного газу, що пояснюється нерівномірністю температури повітря навколишнього середовища. Очевидно, що це призводить до нерівномірності доходів підприємства на протязі календарного року. Тобто, у таких підприємствах спостерігається прибутковість діяльності в осінньо-зимовий період і збитковість у весняно-літній.

Інший найбільш впливовий показник – це нерівномірність завантаження газорозподільних мереж, що призводить до нерівномірності витрат на обслуговування газових мереж у сільських та міських місцевостях, що, в свою чергу, вимагає значних витрат на виробничі обсяги робіт у сільській місцевості і дещо менших у місті.

На основі визначення основних впливових чинників, які призводять до кризового стану досліджувані підприємства, розроблено модель діагностики та подолання кризових явищ, в якій виділено основні показники діяльності газорозподільних підприємств, основні зовнішні і внутрішні фактори впливу на дані показники, чинники та причини кризових явищ і, відповідно до них, запропоновані основні шляхи подолання кризових явищ на підприємствах газопостачання та газифікації.

Прибуток даних підприємств залежить від економічно обґрунтованої тарифної виручки, отриманої за надані послуги з транспортування природного газу розподільними мережами та постачання поставленого газу споживачам, яка повинна забезпечувати покриття економічно обґрунтованих витрат виробництва; отримання передбаченого планом прибутку, достатнього для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності; сплату всіх податків, обов'язкових платежів та бюджетних відрахувань, відповідно до чинного законодавства України. Проте, на більшості газорозподільних підприємствах тарифна виручка, отримана споживачами при оплаті послуг з транспортування та постачання природного газу, не забезпечує фінансування виробничих витрат, закупівлі природного газу необхідного на виробничі технологічні потреби та інші витрати необхідні на експлуатаційні потреби та обслуговування системи газопостачання. Така ситуація в свою чергу призводить до погіршення фінансового стану даних підприємств. Тому формування економічно обґрунтованих тарифів є важливим кроком до подолання кризової ситуації.

Враховуючи значні сезонні коливання температури навколишнього середовища, обсягів споживання природного газу і, відповідно, величини прибутку підприємств з газопостачання та газифікації, пропонуємо при розрахунку тарифу на розподіл природного газу враховувати вплив цих сезонних факторів. Це дасть змогу підприємствам з газопостачання та газифікації у Західному регіоні України вирівняти поквартальний прибуток частково вирішити питання, пов'язані із наявними на них кризовими явищами.

Якщо за визначальний фактор для визначення витрат підприємств з газопостачання та газифікації брати обсяг транспортованого природного газу, то це не дає об'єктивної оцінки обсягів робіт з експлуатації систем газопостачання, витрат на експлуатацію, як необхідних так і фактичних, оскільки з різних об'єктивних причин, незалежних від діяльності підприємств з газопостачання обсяг транспортованого природного газу щорічно зменшується, а обсяги експлуатаційно-виробничих робіт по обслуговуванню систем газопостачання щорічно і стабільно зростають. Зростає, також, зношеність газопроводів, термін експлуатації яких перевищує граничний - 30 років сьогодні і понад 40 років.

Після проведених досліджень діяльності підприємств з газопостачання та газифікації Західного регіону України, можна зробити висновок, що необхідна чітка методика врахування витрат даних підприємств і встановлення тарифів на послуги з розподілу природного газу в залежності від встановленої

стабільного показника оцінки обслуговування систем газопостачання, який повинен визначити і об'єктивно враховувати всі нормативні витрати на експлуатацію та обслуговування систем газопостачання. Таким оціночно-узагальнюючим показником виступає - «умовний кілометр газопроводів», який враховує кількість розподільних газових мереж високого, середнього і низького тиску, внутрішньоквартальних дворових ввідів, споруд на них, кількість газифікованих квартир, приведених до протяжності умовного кілометра розподільних газових мереж.

Отже, з метою подолання кризових явищ, які спостерігаються на підприємствах з газопостачання та газифікації Західного регіону України та покращення результатів роботи даних підприємств і, зважаючи на розроблену нами модель діагностики та подолання кризових явищ, необхідно величину прибутковості вирівнювати за рахунок впровадження сезонного тарифу на розподіл природного газу, а витрати на обслуговування систем газопостачання, визначати, відповідно, до завантаженості газорозподільних мереж приведених до умовного кілометра.

Гобур І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО РЕМОНТУ СВЕРДЛОВИН

Якщо бригада, завершила роботу на одній свердловині і готова до роботи на іншій свердловині, затримується заради того, щоб через деякий час бути спрямованою на більш дебітну свердловину, то втрати, викликані її простоем, повинні бути скомпенсовані збільшенням видобутку нафти. Втрати, викликані простоем бригади, включають недоотриманий прибуток від затримки ремонту j -ї свердловини, умовно-постійні витрати у вартості бригадо-години бригади за весь час її простою і умовно-змінні витрати у вартості бригадо-години бригади за час додаткового пробігу до більш віддаленої свердловини. Можливий час простою залежить від множини факторів, що характеризують сформовану виробничу ситуацію. У першому наближенні він може бути прийнятним рівним половині середнього часу роботи бригади на свердловині, так як в середньому за цей час яка-небудь із працюючих бригад звільниться. Тоді втрати, викликані простоем i -ї бригади, складуть

$$C_1 = \frac{1}{2} \bar{T}_i D_n \Delta d_j + \Delta t C_i^{ном} + (\tau_{uv} - \tau_{ij}) C_i^b, \quad (1)$$

де \bar{T}_i - середній час роботи i -ї бригади на свердловині;
 τ_{uv} - час переїзду від u -ї свердловини до v -ї свердловини;
 τ_{ij} - час переїзду від u -ї свердловини до j -ї свердловини;
 D_n - прибуток від реалізації 1 т нафти;
 C_i^b - вартість i -ї бригадо-години роботи.

Збільшення видобутку нафти досягається за рахунок більш раннього введення в експлуатацію після капітального ремонту більш ранньої свердловини, так як для неї резервується бригада і вона не простояє в очікуванні. У першому наближенні можливий час простою також може бути прийнятим рівним половині середнього часу роботи бригади на свердловині. Тоді додатковий прибуток, отриманий від збільшення видобутку нафти на більш дебітній свердловині, складе

$$C_1 = \frac{1}{2} \bar{T}_i D_n \Delta d_v, \quad (2)$$

Критичне значення різниці видобутку нафти на свердловинах може бути отримано з умови рівності виразів (1) і (2):

$$\frac{1}{2} \bar{T}_i D_n \Delta d_j + \Delta t C_i^{nocm} + (\tau_{uv} - \tau_{uj}) C_i^6 = \frac{1}{2} \bar{T}_i D_n \Delta d_v,$$

звідки отримуємо

$$\Delta d_{vkr} = \Delta d_j + \frac{[2\Delta t C_i^{nocm} + (\tau_{uv} - \tau_{uj}) C_i^6]}{\bar{T}_i D_n} \quad (3)$$

Значення часу переїзду агрегату τ_{uj} і τ_{uv} можуть бути визначені як частка від ділення відстані переїзду на середньотехнічну швидкість спецтехніки на шасі автомобілів. Остання величина може бути прийнята рівною 40 км/год. Тоді вираз (3) набуває вигляду

$$\Delta d_{vkr} = \Delta d_j + \frac{[2\Delta t C_i^{nocm} + \frac{\Delta R_{jv}}{40} C_i^6]}{\bar{T}_i D_n} \quad (4)$$

де ΔR_{jv} – різниця відстаней від u -ї свердловини, де бригада працювала раніше до j -ї і v -ї свердловин: $\Delta R_{jv} = R_{uv} - R_{uj}$.

Критичне значення приросту дебіту v -ї свердловини після ремонту Δd_{vkr} для конкретної i -ї бригади залежить від чотирьох величин: приросту дебіту j -ї свердловини Δd_j , проміжку часу резервування бригади Δt , різниці відстаней ΔR_{jv} до j -ї і v -ї свердловин, значення прибутку від реалізації 1 т нафти D_n . Варіюючи значення зазначених величин, можна визначати критичне значення приросту дебіту v -ї свердловини, від якого залежить рішення, яке приймається при управлінні ремонтним обслуговуванням свердловин. Кількість варіюваних величин можна скоротити, якщо замість критичного значення приросту дебіту v -ї свердловини розглядати критичне значення різниці приросту прибутку від середньогодинного видобутку нафти на розглянутих свердловинах. Помножимо обидві частини рівняння (4) на D_n і позначимо:

$$D_{vkr} = D_n \Delta d_{vkr}, \quad D_j = D_n \Delta d_j,$$

де D_{vkr} – критичне значення приросту прибутку від середньогодинного видобутку нафти на v -ї свердловині після її ремонту;

D_j – значення приросту прибутку від середньогодинного видобутку нафти на j -ї свердловині після її ремонту;
 $\Delta D_{vkr} = \Delta D_{vkr} - \Delta D_j$ – критичне значення різниці приросту прибутку на розглянутих свердловинах.

Тоді критичне значення різниці приросту прибутку від середньогодинного видобутку нафти на розглянутих свердловинах складе

$$\Delta D_{vkr} = \frac{[2\Delta t C_i^{nocm} + \frac{\Delta R_{jv}}{40} C_i^6]}{\bar{T}_i}.$$

Таким чином, запропоновано динамічну модель управління технічним станом обладнання нафтопромислу та процедуру удосконалення управління ремонтним обслуговуванням основного виробництва шляхом встановлення відповідності між типовими виробничими ситуаціями та прийнятими в них управлінськими рішеннями методами ситуаційного управління.

Література

1. Поспелов Д. А. Ситуационное управление. Теория и практика / Д.А. Поспелов. – М.: Наука, 1989. – 288 с.
2. Карпов А. Психология принятия управленческих решений / А. Карпов. – М.: Юрист. – 1998. – 440 с.

Гречаник Б., Буй Ю.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У сучасних умовах, сталі і “керовані” зростання є основою тривалого соціально-економічного розвитку як окремо взятого підприємства, так і регіону чи країни загалом. При цьому стійкий розвиток соціально-економічних систем можливий лише за умови одночасного збалансованого розвитку усіх її складових — економічної, соціальної та екологічної, а отже і “збалансованості” процесів генерування і впровадження інновацій у всіх зазначених її підсистемах. Слід зауважити, що основні дослідження у сфері інновацій протягом тривалого періоду не виходили за межі економічної складової, але останнім часом спостерігається розширення та доповнення існуючих напрямів інноваційного розвитку суб’єктів господарювання за рахунок набуття все більшої ваги екологічної та соціальної складових.

Очевидно, що однією з передумов можливості досягнення рівня “збалансованості” розвитку соціально-економічних систем на мікро-, мезо і макрорівні, саме за рахунок активізації розвитку соціальної складової, є соціальні інновації, котрі забезпечують оптимальне поєднання соціальної відповідальності, соціальних гарантій, соціальних корпоративних норм. Разом

з тим, незважаючи на зростаючий інтерес науковців до проблем соціальної інноватики, багато питань у цій сфері залишаються недослідженими. Так, сьогодні використовуються на теоретичному рівні далеко не розкривають її сутність, мету, завдання та функції. При цьому закономірно, що на прикладному рівні особливо гостро і актуально постають питання генерування, продукування, впровадження і поширення таких інновацій, а також їх взаємодія з іншими видами нововведень і новацій, які впроваджуються в інших сферах і складових соціально-економічних систем.

Тривалий час в практиці господарювання вітчизняних підприємств до категорії "інновація" відносили лише нові технології, продукцію, способи організації виробництва або послуги. Тому сьогодні, і це особливо відчутно, на мікрорівні — на рівні суб'єктів господарювання — соціальні інновації розглядають скоріше як "виняток з правил", а не як об'єктивна необхідність. Очевидно, що при такому підході розвиток підприємства "зводиться" до виключно технологічних або технічних новацій і нововведень, а саме підприємство "не потребує" збалансованого розвитку, оскільки до уваги береться лише його "основний" процес. Це, а також відсутність досвіду реалізації соціальних інновацій, недостатність підприємницької культури суттєво знижує можливості розвитку соціально-економічних систем, а отже зумовлює потребу в розробленні ґрунтового і комплексного підходу до процесів, пов'язаних з соціальними інноваціями.

У вітчизняній науковій літературі соціальні інновації розглядаються переважно в контексті технологічних змін: соціальні інновації створюють сприятливі умови, що впливають на інноваційну діяльність підприємства, а також формують комунікаційні мережі та можливості для ефективного інформаційного обміну, що прискорює появу базових інновацій. Іншим поширеним трактуванням соціальних інновацій є їх визначення як різних форм активізації людського чинника в організаціях, у тому числі за рахунок запровадження професійної підготовки і постійного підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання його творчої діяльності, професійного змагання, створення комфортних умов праці. Архієреєв С. і Тарасенко Т., визнаючи, що соціальні інновації пов'язані з поліпшенням умов, характеру праці, соціального забезпечення, йдуть далі цього розуміння і включають до їх складу інновації державній владі, в духовній сфері, у галузі оборони і безпеки [1].

Не заперечуючи правомірність використання того чи іншого підходу щодо визначення соціальних інновацій, зазначимо, що, на нашу думку, соціальні інновації необхідно розглядати з позиції збалансованого (сталого) розвитку соціально-економічних систем, причому будь-якого рівня.

Такий підхід, по-перше, передбачає можливість "виокремлення" позитивних екстерналій соціального характеру від впровадження "соціальних" інновацій, тобто нововведень, які стосуються економічної або екологічної складової соціально-економічної системи. При цьому необхідно зауважити, що на мікрорівні (на рівні суб'єкта господарювання), новації,

забезпечують розвиток економічної складової, це нововведення, що успішно реалізовані або в одній з його основних підсистем — управлінсько-інформаційній, техніко-технологічній, фінансово-економічній і маркетинговій, — або в системі зв'язків між вищезазначеними основними підсистемами [2]. Інноваціями, які характеризуються як "екологічні" — це нововведення, які не орієнтовані на "комерційний успіх", а стосуються заходів, що сприяють покращанню захисту довкілля та використовуються у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища.

По-друге, такий підхід визначає основний критерій, за яким реалізовані (впроваджені) нововведення можна ідентифікувати як "соціальні інновації" (або "соціальні новації"). При цьому очевидним є те, що таким основним критерієм повинен виступати "соціальний ефект", який виникає в результаті впровадження нововведень соціального характеру.

Таким чином запропонований нами підхід щодо визначення сутності соціальних інновацій, який ґрунтується на основних принципах збалансованого (сталого) розвитку соціально-економічних систем, дозволяє виділити їх як окремий вид нововведень, а також вказує на об'єктивну необхідність розглядати соціальні інновації як один з чинників, які забезпечують сталість (збалансованість) такого розвитку.

Література

1. Бородіна О. Соціальні інновації в системі сільського розвитку: концептуальні підходи [Електронний ресурс] / О. Бородіна. — Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/file/link/151218file/UkrEcon9-2010_Borodina.pdf
2. Гречаник Б.В. Інноваційноспрямований розвиток підприємств: організаційно-економічні аспекти. Монографія / Б.В. Гречаник. — Львів, Інститут регіональних досліджень НАН України. — Івано-Франківськ, ПП "Супрун", 2007. — 187 с.

Дзьоба О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ ГАЗОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Формування ефективних інноваційних стратегій та їх успішна практична реалізація вимагають використання сучасного управлінського інструментарію та його адаптації до умов конкретної галузі. Інноваційний розвиток підприємств газового сектора економіки України в силу галузевих особливостей повинен ґрунтуватися в першу чергу на використанні технологічних інновацій. Сьогодні існують певні методологічні труднощі, пов'язані з економічною оцінкою технологічних інновацій, оскільки існуюча методична база з дослідження параметрів інноваційного процесу в основному присвячена продуктивним інноваціям. Відповідно проблема формування

сучасних методичних підходів до визначення ринкових технологічних інновацій та управління процесами їх використання є актуальною та вимагає подальших досліджень.

Особливістю переважної більшості підприємств системи газозабезпечення є статичний характер їх продукції (видобутого газу та супутніх вуглеводневих продуктів або ж послуг з транспортування, розподілу та зберігання). Відтак інноваційні процеси концентруються не довкола товарів та послуг, а довкола процесів їх виробництва, охоплюючи техніку та технології, а також соціально-економічну та управлінську сфери.

Відомо, що залучення інновацій у практику роботи підприємства чи її створення власними силами реалізується через систему інноваційного менеджменту, яку традиційно прийнято розглядати в якості однієї із підсистем менеджменту, що забезпечує управління інноваційними процесами в підприємстві. Відповідно елементами функціонального інноваційного менеджменту виступають економічні, мотиваційні, організаційні і правові засоби, методи і форми управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління, які підпорядковуються меті одержання найоптимальнішим способом економічних результатів цієї діяльності.

Серед найактуальніших завдань інноваційного менеджменту підприємств системи газозабезпечення ми б виділили: оновлення техніки і технологій виробництва; оновлення і створення нових виробничих систем; підвищення ефективності виробничої діяльності шляхом забезпечення зростання продуктивності праці персоналу і зниження всіх видів витрат; розроблення, реалізацію стратегії і тактики боротьби за лідерство на основі концентрації зусиль і ресурсів на найперспективніших напрямках розвитку техніки, технології, потреб тощо; підпорядкування діяльності всіх виробничих підрозділів режиму постійної генерації, залучення та впровадження нововведень. За рахунок вирішення зазначених завдань досягається поступальний, збалансований та ефективний розвиток підприємства, необхідний рівень його конкурентоспроможності та економічної стійкості.

Що стосується техніко-технологічної сфери впровадження та управління інноваціями підприємств системи газозабезпечення, то можна сформулювати декілька альтернативних стратегій інноваційного розвитку, які відрізняються як рівнем витрат, так і глибиною наукового опрацювання інноваційних рішень.

Вибір стратегії також залежатиме від виду та масштабів економічної діяльності підприємства, його репутації, загроз з боку конкурентів, інтенсивності ринкового попиту на продукцію, роботи та послуги, спеціального державного регулювання цін тощо. При виборі інноваційної стратегії у техніко-технологічній сфері доцільно, на наш погляд, застосувати методологічний прийом побудови матриці стратегій, розмежовуючи елементи матриці за такими ознаками, як рівень витрат на розроблення (придбання) і впровадження новацій та якісний характер нововведень (рівень наукової новизни новацій). При цьому інноваційні стратегії тісно переплітаються з маркетинговими стратегіями, що обумовлюється вимогами ринку.

*Забурко М.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

ЩОДО ДОЦІЛЬНОСТІ РОЗРОБКИ І ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ КОМПАНІЯМИ СТРАТЕГІЙ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ

В сучасних умовах діяльності вітчизняних енергетичних компаній, для яких є характерними загальний дефіцит фінансових ресурсів та відсутність інвестицій для оновлення і розвитку, їх керівництву доцільно звернути увагу і на можливість застосування в практичному управлінні збутом електроенергії ефективних маркетингових технологій та інструментів.

На сьогодні уже відомий досвід світових енергетичних компаній з розробки програм управління попитом на основі використання такого специфічного виду менеджменту, як DSM (Demand Side Management), який був розроблений та вперше імplementований в практику управління ще понад 35 років тому з метою регулювання кількості, часу та періодичності відбору електроенергії її споживачами через програмовані процедури мотивації.

Перелік функцій, покладених на спеціально утворювані структурні підрозділи управління попитом, є наступним:

- стратегічне та операційне планування і розробка програм мотивації споживачів на відбір електроенергії за запропонованими режимами і умовами оплати;
- менеджмент програм (запуск та управління поточними процесами);
- управління ефективністю програм (оцінка ефективності, дослідження і оцінка потенційного ринку, технологій, фінансових потоків).

Позитивні технологічні і фінансові зміни результатів від створення і роботи таких підрозділів в структурах енергетичних компаній отримуються, як правило, за рахунок наступних джерел: 1) витрати на розробку стратегії мотивації споживачів є набагато меншими від пошуку і залучення нових ресурсів для підвищення рівня генерації; 2) скорочується попит на електроенергію в час-пік, що підвищує надійність функціонування генеруючих потужностей; 3) скорочуються втрати та вартість процесів передачі та розподілу електроенергії; 4) зменшуються рахунки споживачів; 5) знижується рівень впливу на навколишнє середовище; 6) створюються нові робочі місця..

Основні типи таких мотиваційних стратегій визначаються цілями програм стратегічної мотивації поведінки споживачів електроенергії, які плануються та впроваджуються структурними підрозділами управління попитом і переслідують такі цілі, як: зростання обсягів реалізації, використання енергозберігаючих технологій, зниження потужності та інтенсивності споживання електроенергії в часи пік, підвищення або скорочення рівня споживання електроенергії в окремі періоди доби, аналогічні сезонні програми і т. п.

МОТИВАЦІЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне функціонування підприємств у сучасних умовах дефіциту ресурсів, особливо паливно-енергетичних, можливе завдяки активному впровадженню різних енергозберігаючих заходів. Недостатня забезпеченість енергоресурсами та одночасно висока енерговитратність вітчизняного виробництва об'єктивно посилює енергетичну залежність України від інших країн світу та знижує конкурентоспроможність вітчизняної економіки. За таких умов енергозбереження виступає не лише одним з визначальних факторів розвитку вітчизняних підприємств, але й економічної безпеки країни, як точки зору зменшення залежності від імпорту поставок ПЕР, так і вирішення проблеми платоспроможного попиту на ці ресурси.

Як показав аналіз досвіду регулювання енергозбереження у Європейських країнах, особливе місце на сьогодні відводиться саме стимулюванню працівників підприємства, так і суб'єктів господарювання до раціонального використання ПЕР. Питання мотивації є складним і надзвичайно важливим. Оскільки недостатня мотивація працівників до праці, або її відсутність може привести до зниження продуктивності праці, погіршення якості праці, перевитрачання ресурсів тощо. І навпаки, створення належної мотиваційної основи здатне спонукати персонал підприємства до ефективної діяльності. Мотивацію як силу, що спонукає, стимулює до дії, доцільно застосувати і до спонукання працівника до раціонального використання ПЕР.

В основі формування ефективного мотиваційного механізму до раціонального використання ПЕР на газотранспортному підприємстві повинні бути його обґрунтування в наступних напрямках:

- мета та завдання, які має вирішувати система матеріального стимулювання енергозбереження: знизити енергомісткість транспортування газу;

- визначення показників та умов преміювання окремих категорій персоналу. При цьому повинен бути поділ на основні та додаткові показники. Основним показником матеріального стимулювання енергозбереження є отримана економія ПЕР загальна та на одиницю товаротранспортної роботи. Додаткові показники та умови мають стимулювати менш значущі, але також достатньо важливі здобутки трудової діяльності;

- визначення розміру нагороди за виконання чи перевиконання основного показника та розміру зниження винагороди у разі невиконання основних чи додаткових умов. Розміри винагороди за раціональне використання ПЕР повинні визначатись з урахуванням впливу цих показників на кінцеві результати роботи структурного підрозділу або підприємства загалом;

- визначення категорій, груп (професій) працівників або структурних підрозділів, яким за цією системою нараховується та виплачується винагорода;

- порядок обліку показників матеріального стимулювання енергозбереження. В даному випадку надзвичайно важливе значення має система нормативних витрат ПЕР, яка є базою для визначення величини економії ПЕР чи їх перевитрат. Тому необхідним є постійне техніко-економічне обґрунтування таких норм та їх перегляд;

- встановлення термінів нарахування та виплати винагороди та економічне обґрунтування розмірів премії та визначення відносного коефіцієнта ефективності застосування цієї системи з метою забезпечення відповідності розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника;

- визначення джерел матеріального стимулювання на підприємстві. Дослідження мотиваційного механізму раціонального використання ПЕР на газотранспортних підприємствах дозволяє констатувати, що:

- серед економічних методів стимулювання на газотранспортних підприємствах застосовуються премії за раціоналізаторство, премії за економію ПЕР. Проте недостатньо обґрунтовано відповідність ступеня підвищення стимулу та отриманого від цього ефекту;

- незначний вплив на економію ПЕР через низький рівень застосування мають такі стимули: підвищення кваліфікації працівників та оплата навчання, обмін досвідом працівників у сфері енергозбереження;

- на сьогодні відсутній такий вагомий стимул до раціонального використання ПЕР, що застосовується в практиці зарубіжних суб'єктів господарювання, як участь у прибутках підприємства;

- щодо неекономічних методів стимулювання раціонального використання ПЕР, зокрема: збагачення праці, участь у прийнятті управлінських рішень на більш високому рівні, програми підвищення якості праці, то вони практично відсутні на підприємстві внаслідок високого рівня централізації управлінської праці у сфері енергозбереження та відсутності програм підвищення якості праці працівників тощо;

- щодо джерел стимулювання, то усі існуючі виплати з метою стимулювання раціонального використання ПЕР включаються у собівартість транспортування газу [2].

Отже, об'єктивність інноваційного процесу передбачає розвиток творчих здібностей особи, як головного чинника економіки, а тому, витрати на підготовку кадрів на підприємствах газотранспортної системи повинні розглядатися керівництвом підприємств не як витрати на робочу силу, а як довгострокові інвестиції, необхідні для його розвитку.

Можна запропонувати наступні напрямки удосконалення механізму стимулювання енергозбереження на газотранспортних підприємствах:

- застосування виплат з прибутку в цілях стимулювання раціонального використання ПЕР. Виплати з прибутку за економічне використання ПЕР є доцільними, оскільки зниження витрат ПЕР безпосередньо

СУЧАСНИЙ СТАН ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В УКРАЇНІ ТА НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Для збору необхідної статистичної інформації щодо стану витрат на персонал в Україні ми звернулися до органів Державної служби статистики. В ході дослідження було з'ясовано, що відповідно до Конвенції про статистику праці №160, прийнятою Генеральною Радою України у 1991р, необхідна праця у 1985р. і ратифіковану Верховною Радою України у 1991р, необхідна інформація щодо витрат на персонал повинна збиратися не рідше, ніж раз на п'ять років. Тому в Україні обстеження витрат на роботу силу розпочато у 2007 році вибірково методом. Для цього було затверджено «Звіт про витрати на утримання робочої сили» (форма №1 – РС), періодичність формування якого становить один раз на 4 роки. Як результат, Державною службою статистики у 2011 році було сформовано статистичний бюлетень «Витрати на роботу в даному який охоплював узагальнені дані вибіркового обстеження витрат на роботу в даному році лише за 2010 рік. Актуальна інформація за попередні роки в даному бюлетені наведена лише вибірково. За даними вибіркового обстеження підприємств середньомісячні витрати на персонал в розрахунку на одного штатного працівника в цілому по Україні у 2010 році становили 3754 грн. і по відношенню до 2006 року зросли у 2,2 рази. Типова структура витрат на персонал на підприємствах України у 2006, 2010 роках наведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Структура витрат підприємств України на персонал у 2006, 2010 роках (на одного штатного працівника)

Витрати	2006 рік	2010 рік
Усього, грн	1692	3754
У тому числі у %:		
Пряма оплата	59,8	59,9
Соціальне забезпечення працівників (відрахування підприємств до державних фондів загальнооб'язкового соціального страхування та інші платежі)	27,4	27,1
Оплата за невідпрацьований час	5,2	5,3
Премії та нерегулярні виплати	3,4	3,1
Інші витрати (включаючи податки, що відносяться до витрат на персонал)	2,6	2,7
Витрати на культурно-побутове обслуговування	1,0	1,3
Заробітна плата у натуральній формі, пільги, послуги, допомоги у натуральній і грошовій формах	0,2	0,3
Витрати на професійне навчання	0,2	0,2
Оплата житла працівників	0,2	0,1

впливає на його величину і витрати ПЕР складають більше 60% собівартості транспортування газу.

- зменшення централізації управління енергозбереженням застосування системи участі працівників у прийнятті рішень на більш високому рівні, підвищення значущості працівників відділу енергозбереження та збагачення їх праці;

- розробка системи економічного обґрунтування відносних розмірів премії та оцінки ефективності застосування такої системи. Обґрунтовуючи розміри премії, треба врахувати, що система преміювання не завжди виконувати свого стимулюючого призначення, якщо премії надто малі. Має бути забезпечена відповідна залежність між ступенем поліпшення стимулюючого показника та розрахунковим коефіцієнтом економічності ефективності системи преміювання;

- організація преміювання робітників за раціональне використання ПЕР повинна здійснюватись на основі диференціації розмірів премії за показники роботи чи розподіл премії на підставі КТУ; організації преміювання різних функціональних груп спеціалістів і службовців повинна проводитись, виходячи від конкретних завдань, що стоять перед цими підрозділами тощо.

Література

1. Бойко І. Б. Енергозбереження як фактор економічного розвитку / І. Б. Бойко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. — К., 2006. — Вип.11 — С. 199-204.
2. Бойко І. Б. Мотиваційний механізм раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів на газотранспортних підприємствах / Бойко І. Б., Зелінська Г. О. / Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр. — 2009. — Вип. 7 (98). — С.145-149.
3. Гончарук М. І. Раціональне використання природного газу як одна із складових збереження його ресурсів / Гончарук М. І., Чеховський С. А., Середюк О. С. // Колега (науково-популярний журнал). — К., 2005. — №7. — С. 58-66.
4. Ковалко М. П. Перспективи розвитку газотранспортної системи України / М. П. Ковалко // Енергоінформ. — 2005. — №30 (317). — С. 3-4.
5. Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій: практично-методичне видання / укладач: НДІ соціально-трудових відносин Міністерства України. — К.: вид-во «Соціформ», 2003. — 69 с.
6. Положення про матеріальне стимулювання за економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів в ДК „Укртрансгаз”: СТП 320.30019801.017-2002. — [Чинний від 2002-01-01]. — 2002. - 9с. — (Стандарт підприємства).

Дані таблиці 1.1 яскраво демонструють ситуацію, що в Україні впродовж 3 років працівники абсолютно не мотивовані до якісної і продуктивної праці. Лівову частку в структурі доходу працівника займає пряма оплата праці (близько 60%), яка дуже часто не співвідноситься із реальними щомісячними результатами роботи того ж працівника. Елементи компенсаційного пакету в цій структурі представлені за залишковим принципом, що говорить про неготовність сьогоденішнього роботодавця маніпулювати сучасними інструментами мотиваційних заходів з метою отримання максимальної віддачі від своїх працівників. Однак позитивним моментом в цій ситуації виступає той факт, що згідно статистичних досліджень, друге і третє місце при аналізі найвищих рівнів витрат у розрахунку на одного штатного працівника зафіксовано відповідно у сферах добування паливно-енергетичних корисних копалин (на 62,8% більше за середній показник по Україні) та у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення (на 48,8%). Зокрема, середньомісячні витрати на одного працівника у добувній промисловості паливно-енергетичних копалин становили 6110грн, у промисловості переробки нафтопродуктів – 5586грн. При цьому дані показники в разі перевищують середньомісячний показник витрат на одного штатного працівника в цілому по Україні (3754грн) відповідно по добувній промисловості в 1,6 рази, по переробній – в 1,5 рази.

Структура самих витрат на персонал у добувній і переробній промисловостях має схожість із типовою структурою таких витрат в цілому по Україні, однак в цих сферах діяльності пряма оплата праці займає меншу частку відповідно 50,5% і 58,3% проти середнього показника по Україні 59,9%, залишаючи більше місця в структурі витрат преміям, оплаті за невідпрацьований час, витратам на побутове обслуговування тощо (рис. 1, 2).

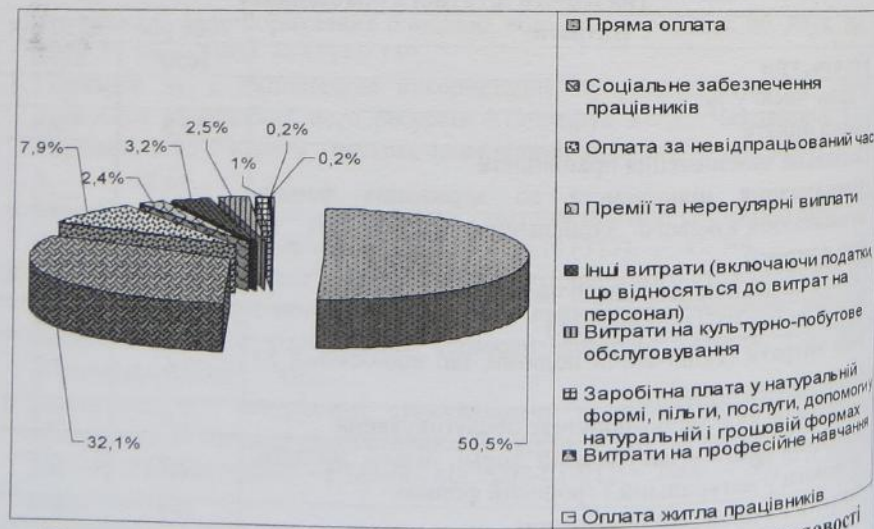


Рисунок 1 – Структура витрат на персонал у добувній промисловості у 2010 році

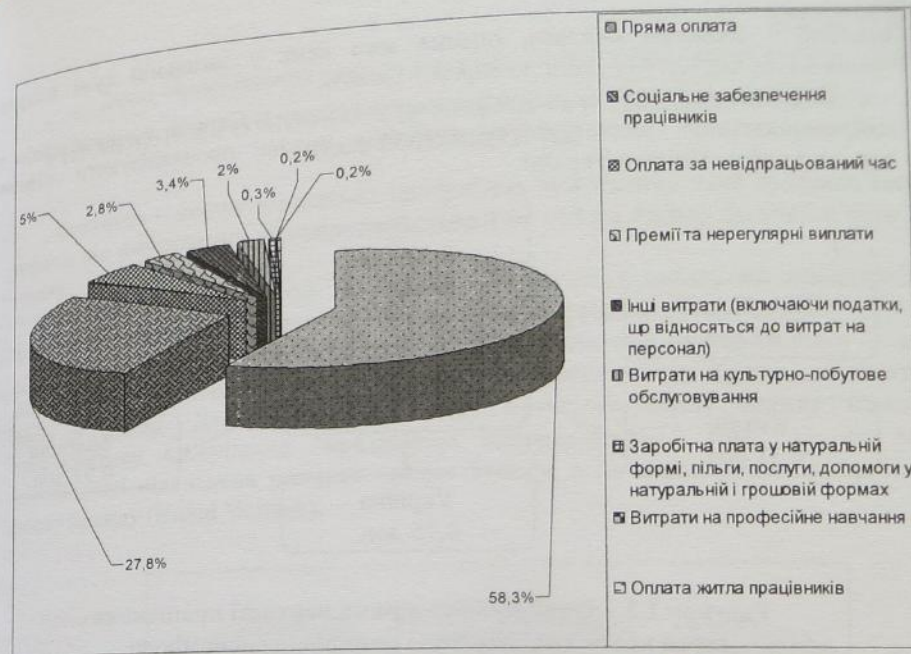


Рисунок 2 – Структура витрат на персонал у переробній промисловості у 2010 році

Тобто, загалом, по аналізованих сферах діяльності ситуація виглядає краще, ніж в цілому по Україні, однак навіть і така структура витрат не є оптимальною для ефективної роботи як працівників, так і самих підприємств загалом. Аналіз показника витрат за розмірами підприємств виявив тенденцію, яка свідчить про залежність рівня витрат від розміру підприємства, тобто на малих підприємствах роботодавці несуть витрати на одного працівника удвічі менші, ніж на великих (понад 1000 осіб). Причому, чим більше підприємство, тим більше можливостей надавати працівникам додаткових до прямої оплати виплат та допомог у грошовій та натуральній формах.

Не вдається також подолати негативні тенденції зростання міжрегіональних відмінностей у рівнях заробітної плати. Серед регіонів вищими, ніж в середньому по країні, були витрати на персонал підприємств Запорізької, Дніпропетровської, Луганської, Миколаївської, Донецької областей та м.Києва (на 0,7–32,1%). Натомість рівень таких витрат на підприємствах Західних областей був на 29,8–35,6% нижчим за середній.

Порівняння даних вибіркового обстеження вартості робочої сили по Україні з інформацією аналогічного дослідження по країнах Європейського Союзу свідчить про подібність структури витрат та водночас значно нижчу її вартість. В усіх країнах ЄС, а також в Україні, заробітна плата складає більшу частину загальних витрат на робочу силу (66,2–85,6%), а наступною вагомою

статтею є соціальні виплати, питома вага яких у загальній сумі витрат коливається від 12,1% у Данії до 30,8% у Бельгії.

Порівнюючи вартість робочої сили за годину в Європі, а також країн з найрозвиненішою ринковою економікою, можна проаналізувати рівень вартості робочої сили в Україні.

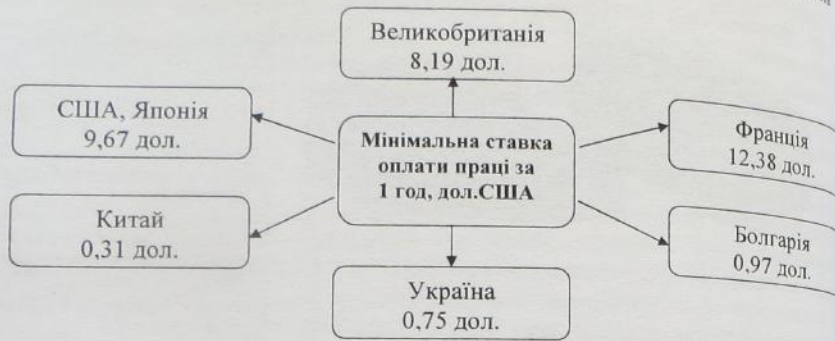


Рисунок 1.3 – Порівняльна оцінка вартості працівника серед країн з розвинутою ринковою економікою

Отже, підсумовуючи наведені статистичні дані, очевидним є висновок, що рівень ціни української робочої сили занижений і вона є одним з найдешевших товарів. Це негативно впливає на мотивацію праці, інтерес працівника до підвищення своєї ділової кваліфікації, росту професійної майстерності.

Література

1. Витрати на робочу силу за 2010 рік : статистичний бюлетень / [відп. за вип. І. В. Сеник]. – К. : Держкомстат України, 2011. – 75 с.
2. Інструкція по визначенню вартості робочої сили. Затверджена наказом Мінстату України №131 від 29.05.97 // Офіційний Вісник України. – 1997. – № 28.
3. Праця України у 2009 році : стат. збірник / [відп. за вип. І. В. Сеник]. – К. : Держкомстат України, 2010. – 341 с.
4. Праця України у 2010 році : стат. збірник / [відп. за вип. І. В. Сеник]. – К. : Держкомстат України, 2011. – 324 с.
5. Праця України у 2011 році : стат. збірник / [відп. за вип. І. В. Сеник]. – К. : Держкомстат України, 2012. – 343 с.
6. Харченко Т. М. Заробітна плата — одна із головних соціально-економічних передумов формування мотивації до праці / Т. М. Харченко // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 269–277. <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/1176>

Розвиток – це процес якісних позитивних змін бренду, який охоплює весь період від виникнення рішення про створення нового бренду до зняття його з ринку.

В контексті управління можна дати визначення бренду як структурно-функціональної субстанціональної цілісності, що розвивається.

Аналогічно до товару та організації, бренд має свій життєвий цикл — це весь період від виникнення рішення про створення нового бренду до зняття його з ринку. Для визначення стадії життєвого циклу бренду можна скористатися своєрідною "брендовою матрицею БКГ" (рис. 1), де по горизонталі відкладена ринкова частка бренду, а по вертикалі — потенціал росту бренду (Brand Voltage).

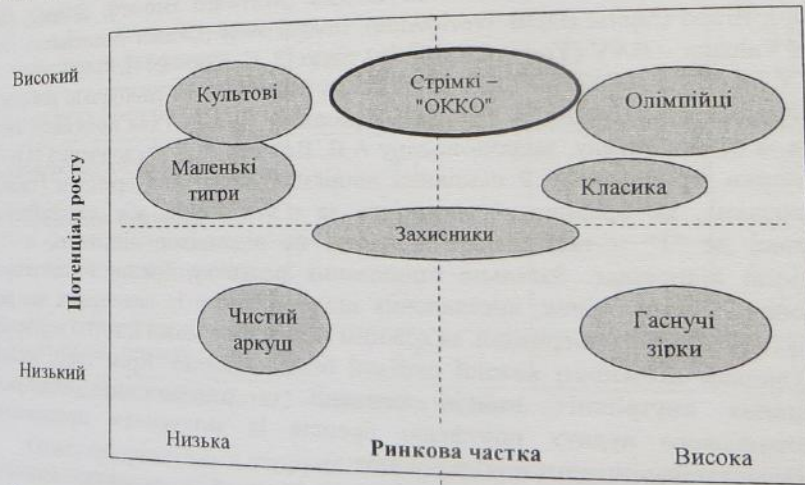


Рисунок 1 - Брендова "матриця БКГ", яка показує динаміку розвитку брендів (Адаптовано із джерела [2, С. 232])

Новий бренд знаходиться в лівому нижньому куті графіка — його мало споживають, і росте він дуже повільно. Споживачі майже нічого не знають про цей бренд, його особливості, якість і переваги, для них такий бренд — "чистий аркуш". Ті бренди, які розвивають великий потенціал росту, поводяться жваво й амбіційно, як "маленькі тигри". Бренди, які стрімко розвиваються і активно завоюють собі нових споживачів, належать до категорії "культових". Коли бренд має середню ринкову частку, продовжуючи при цьому активно розвиватися, його називають "стрімким". Бренд, який завоював максимальну

Визначення пріоритетів розвитку бренду "ОККО"

Напрямок управління брендом	Усереднена кількість балів, отриманих методом експертних оцінок	Вага (від 1 до 9)*	Результат
1. Забезпечення задоволення споживчих потреб	5	8	40
2. Значущість бренду для споживачів	4,75	7	33,25
3. Цінність бренду для споживачів	3,67	9	33,03
4. Позиціонування бренду	5,2	6	31,2
5. Портфель брендів	5	1	5
6. Інтегрований маркетинг	4,7	2	9,4
7. Управління брендом	4,25	5	21,25
8. Маркетингова підтримка бренду	5,3	3	15,9
9. Моніторинг бренду	4,5	4	18

* 9 – найвища важливість, 1 – найнижча важливість

Отже, пріоритетними напрямками управління розвитком бренду "ОККО" є забезпечення задоволення споживчих потреб, значущості і цінності бренду для споживачів.

Література

1. Войчак А. В. Маркетингові дослідження: підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко ; за наук. ред. А. В. Войчака. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с. [изд.] – СПб. : Питер, 2004. – 381 с.
2. Домнин В. Н. Брендінг: новые технологии в России / Домнин В. Н. – [2-е изд.] – СПб. : Питер, 2004. – 381 с.
3. Малинка О. Я. Управление капиталом бренда : монография / О. Я. Малинка. – Ивано-Франківськ : Факел, 2009. – 204 с.

частку покупців, зберігши високий потенціал росту, знаходиться на вершині "Олімпу". Коли бренд традиційно має велику ринкову частку, але розвивається усе повільніше, він стає "класикою" брендінгу. Помилки і недолугі управління брендом, посилення позицій конкуруючих марок, а також зміни потреб покупців можуть привести до втрати брендом своєї здатності до розвитку, при цьому споживачі все ще зберігають лояльність до бренду, який колись був кращим, а тепер він — "гаснуча зірка". Нарешті, ті бренди, які вдалося скинути найсильніших зі споживчого Олімпу і забезпечити вперення розвитку, змушені постійно захищатися, з одного боку, від більш сильних досвідчених брендів, з іншого боку – від молодих, енергійних і амбіційних марок.

Для прикладу, згідно "брендової матриці БКГ", паливний бренд "ОККО" що належить концерну "Галнафтогаз", можна віднести до категорії "стрімких" розвитку.

Крім цього, для діагностики та управління процесом розвитку бренду розроблені такі моделі, як BrandDynamics (Millward Brown), BrandZ (WPP Asset Valuator – BAV (Young&Rubicam) тощо [2, С. 229 – 244].

У практиці маркетингових досліджень розробляють спеціальні шкали для експертного оцінювання за напрямками розвитку бренду (для прикладу, можна взяти за основу шкалу, запропоновану А.В. Войчак, А.В. Федорченко [1]) – всі показники згруповано у 9 основних напрямів управління брендом (табл. 1). Оцінювання, як правило, проводиться за п'яти, семи, або десятибальною шкалою, де "1" – твердження повністю не відповідає дійсності, а "7" – повністю відповідає. Загальне оцінювання розвитку бренду – це середнє значення із суми оцінок, виставлених щодо кожного із наведених напрямів. Характер і кількість тверджень за кожним із напрямів може істотно варіювати урахуванням діяльності кожної окремої бізнес-одиниці. Крім того, можливе поєднання внутрішніх оцінок компанії із результатами незалежної маркетингового аудиту портфелю брендів із залученням представників спеціалізованих консалтингових установ.

На основі проведеної оцінки будують профіль розвитку бренду. Результати аналітичного опрацювання профілю будують форму для визначення пріоритетів розвитку бренду (таблиця 1 – для бренду "ОККО").

Як видно з таблиці 1, всі показники розвитку бренду "ОККО" знаходяться на середньому рівні. Найнижчий усереднений показник мають такі сфери: "Цінність бренду для споживачів" (3,67 балів), "Управління брендом" (4,25 балів) і "Моніторинг бренду". Це пояснюється тим, що на підприємстві практично відсутній моніторинг сприйняття важливості і цінності бренду для споживачів, а також зміни його сприйняття споживачами, недостатньо глибоко досліджена і структурована цільова аудиторія бренду, майже відсутній аудиторський стану бренду.

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

В сучасних умовах глобалізації світової економіки та вступу України до світової організації торгівлі постають питання впровадження на вітчизняних підприємствах сучасних систем управління, і як наслідок, забезпечення їх конкурентоспроможності на європейському та світовому ринках. Характерною рисою підприємства, як складної та динамічної соціально-економічної системи (СЕС), в межах якої відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та інших благ, є нестабільність та непередбачуваність господарського розвитку. Зважаючи на це, достатньо гостро постає проблема можливостей системи управління підприємством забезпечити його адаптацію до нових умов господарювання, задовольнити постійно зростаючі вимоги та потреби споживачів до якості товарів та послуг.

В світовій теорії та практиці управління якістю розроблені та активно використовуються три основні моделі, до яких належать японська Модель Демінга, американська Модель Болдріджа та Європейська Модель досконалості. Саме останню фахівці вважають ефективним інструментом систематичної оцінки та постійного вдосконалення підприємств [1], а на її основі, після оцінки за дев'ятьма критеріями та 32-ма підкритеріями, визначають кращі підприємства Європи. Суть Європейської Моделі досконалості полягає в тому, що п'ять з дев'яти критеріїв описують діяльність підприємства, підходи, які воно використовує для досягнення результатів, а чотири критерії — результати, яких досягає підприємство за рахунок використання цих підходів. До п'яти критеріїв згаданої моделі, які визначають можливості підприємства і формують досконалі результати з поглядом ефективності, споживачів, персоналу і суспільства належать лідерство, політика і стратегія, належне управління персоналом, партнерські стосунки, ресурсами і процесами. Слід відзначити, що частка управлінських процесами є найбільшою в структурі можливостей підприємства.

Нафтогазові підприємства займають важливе місце в економіці України, зважаючи на їх фундаментальну роль у забезпеченні економічної, енергетичної, фінансової, технологічної та інших складових безпеки держави. Не заперечуючи важливості достатнього ресурсного забезпечення (матеріального, фінансового, людського) діяльності суб'єктів господарювання нафтогазового комплексу, необхідно констатувати, що цілий ряд проблем пов'язаних з їх якісним функціонуванням знаходиться в управлінській площині.

Зважаючи на те, що виробничі процеси, які застосовуються в різних ланках нафтової та газової промисловості є складними, різноманітними, відрізняються за функціями та цільовим призначенням, ступенем механізації, автоматизації методами організації, виникає необхідність їх глибокого аналізу на предмет

виявлення додаткових резервів та можливостей щодо підвищення ефективності управління підприємствами з метою досягнення якісних результатів діяльності.

Виробництво у нафтогазовому секторі промисловості ведеться по стадіях, кожна з яких представляє собою частковий виробничий процес, результатом якого є вирішення частини завдання, пов'язаного із забезпеченням господарства такими енергетичними ресурсами як нафта і газ. Однією з найважливіших стадій у нафтогазовому виробництві можна вважати будівництво свердловин, яка є результатом процесів як: проектування робіт підприємств і складається з таких часткових процесів як: проектування робіт по будівництву свердловин, організація вишкомотажних робіт, організація процесу буріння свердловин, організація робіт при випробуванні свердловин. Визначені вище часткові виробничі процеси будівництва свердловин є взаємозалежними, організаційно та технологічно поєднані між собою, передбачають цілий комплекс заходів, в тому числі управлінських з їх організації. Тобто, будівництво свердловини — це не тільки виробничий процес, а й управлінський, під яким розуміють неперервний ланцюг логічно а й управлінських функцій, що впливають на прийняття того чи взаємозалежних управлінських функцій, що впливають на прийняття того чи іншого рішення. Зважаючи на це, можна констатувати, що будівництво нафтогазових свердловин — це бізнес-процес, а тому управління якістю на бурових підприємствах повинно бути процесно орієнтованим в розумінні орієнтації як на загальну якість будівництва свердловин, так і на часткові виробничі процеси.

З точки зору управління бізнес-процесами якість є одним з параметрів бізнесу-процесу, і поліпшення цього параметра може поліпшити весь процес. Тому підходи до управління якістю тісно переплітаються з підходами удосконалення бізнес-процесів.

Без дієвої системи вдосконалення бізнес-процесів сьогодні не можна уявити жодну сучасну успішну компанію-лідера. Основним принципом впровадження процесного управління на бурових підприємствах нафтогазової галузі повинно стати застосування для всіх процесів методології, рекомендованої стандартом ISO 9001, відомої під назвою PDCA («Plan-Do-Check-Act») - плануй, роби, перевіряй, коректуй. Для впровадження такого підходу, на нашу думку, необхідним є пошук ефективних моделей реалізації політики підприємства у сфері якості на основі процесного підходу.

Щодо практичної реалізації процесного управління, то, слід відзначити, що ідеологія процесного підходу активно впроваджується на вітчизняних нафтогазових підприємствах, в тому числі тих, що займаються транспортуванням газу і виконують стратегічну роль у формуванні економічної та енергетичної безпеки держави. Наприклад, у документі [2] автори акцентують увагу на потребі розробки стандарту, який би регламентував питання застосування процесного підходу в інтегрованих системах керування ДК „Укртрансгаз”. На їх переконання загальноприйняті вимоги ДСТУ ISO 9001-2001 та ДСТУ „...не враховують особливості газотранспортної галузі...” [2, с.4]. Стандартом організації передбачено визначення суті та основної ідеї

процесного підходу, опис його структури, функції та відповідальність як власника, так і виконавців процесу, ідентифіковано постачальників, споживачів та ресурси окремих процесів ДК „Укртрансгаз”. Головним здобутком розробленого документа, на нашу думку, є наведений в ньому детальний опис основних виробничих та допоміжних процесів та їх результатів, що дає можливість здійснювати управлінський вплив на якість діяльності господарюючих суб’єктів.

Процесне управління відрізняється від функціонального тим, що виділяє поняття „бізнес-процес” як послідовність дій, націлену на досягнення кінцевого, вимірного і конкретного результату [3]. Зважаючи на це, процесний підхід в управлінні нафтогазовими підприємствами, на нашу думку, повинен бути орієнтований, в першу чергу, не на їх організаційну структуру, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями яких є створення продуктів або послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів. Процесний підхід підводить до необхідності реорганізації діяльності - переходу на ресурсозберігаючу організаційну структуру та організацію системи управління якістю на основі управління якістю окремих бізнес-процесів.

Література

1. Калита П. Сходження до європейської досконалості / П. Калита // Сайт якості України. – 2005. – № 6-7. – С.140 – 143.
2. Настанови щодо застосування Процесного підходу в інтегрованій системі управління якістю та довідникам ДК "Укртрансгаз". – Київ: ДК «Укртрансгаз», 2004.
3. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Робсон М., Уллах Ф. пер. с англ. под ред. НД.Эриашвили. — М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997. - 224 с.

Обельницька Х.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»

Відокремлення власності від поточного управління (складовою якого є контроль), характерне для акціонерних товариств, визначає рівень делегування акціонерами прав прийняття поточних рішень найманим менеджерам. Водночас саме цей аспект спричиняє окрему низку проблемних питань щодо забезпечення ефективності діяльності самого підприємства як результат гарантій ефективного управління, а саме : наявність механізмів контролю за прийнятими управлінськими рішеннями менеджерів, кадровий склад адміністративного персоналу, забезпечення менеджерами власного соціального статусу за рахунок підприємства, а також зловживання, порушення тощо. Суттєвим моментом для вирішення цих проблем постає наявність на

підприємстві налагодженої системи корпоративного управління, яка адекватна діяльності самого підприємства. Окрім того відзначимо, що доцільним було би синхронізувати її з відповідними особливостями такої діяльності. Прикладом можуть слугувати підприємства нафтогазового комплексу України, зокрема НАК «Нафтогаз України» з вертикально - інтегрованою структурою корпоративного управління, побудова якої пов’язана із забезпеченням здійснення складових фрагментів повного циклу операцій: від розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, до постачання природного і скрапленого газу споживачам [офіційний сайт НАК «Нафтогаз України»].

Зауважимо, що 50+1% акція компанії належить державі. І здавалось би, що така концентрація власності фактично є найважливішою умовою ефективного корпоративного управління, але практика свідчить про недостатність умов наявності домінуючого акціонера або групи акціонерів, що мають схожі інтереси, для ефективного контролю за діяльністю менеджерів.

Належність одному акціонеру контрольного пакета акцій підприємства і його формальне волевиявлення, часто є достатнім для прийняття рішення, яке як у випадку з підприємствами нафтогазового комплексу, не завжди продиктоване інтересами забезпечення прибуткової діяльності самих підприємств, а слугує престижу або здійсненню політичного впливу, і відповідно, різко контрастують із справжньою метою акціонерів підприємства - максимізацією доходу на вкладений капітал. Отже, концентрація власності при умові приватних вигод контролю негативно впливає на результати діяльності підприємства. Однак, зауважимо, що отримання таких приватних вигод контролю не суперечить необхідності здійснення контролю якості менеджменту самого підприємства.

Орицин Т.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД В КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ

Високий рівень глобалізації та поглиблення зв’язків між усіма сферами діяльності зумовлює нагальну потребу в розробці нових методів управління соціально-економічними процесами на національному та міжнародному рівні. Таким новітнім напрямом є програмний метод управління соціально-економічними процесами різних рівнів і призначення, термінів виконання та спрямованості відповідних програм. Суспільна значимість та висока вартість втілення таких програм актуалізують проблеми вивчення умов, заходів і засобів їх реалізації.

Загальновідомо, що енергетичний комплекс будь-якої держави – це складне поєднання виробничо-організаційних структур, які формують певну систему, метою функціонування якої є задоволення енергетичних потреб

суспільства і забезпечення енергетичної безпеки держави. Категорія "система" в науковому аспекті є певною множиною елементів, що перебувають у взаємовідносинах і взаємозв'язку, у стані цілісності і єдності. Підтвердженням виступають і твердження Л. фон Бергалаффі (1901-1972pp), який формулює основи загальної теорії систем, зазначає, що система може бути означена лише через свої зв'язки, тобто через взаємодію тих елементів, які є сутністю цієї системи. У цьому сенсі екосистема та соціальна система такі ж реальні, як і довілля та людина [2].

Відповідно до загальної теорії систем, усі процеси та явища доцільно розглядати як системи. Такий підхід відповідає певній упорядкованості, яка властива як природі, так і суспільним інституціям, і має значення і гносеологічного та методологічного погляду. Дослідження теоретичних аспектів формує структуру наукового пізнання складних соціальних економічних процесів і дозволяє приймати ефективні управлінські рішення щодо них. Аргументація доцільності використання методології дослідження систем в контексті розуміння важливості управління паливно-енергетичними ресурсами передбачає необхідність розгляду сутності категорії "система" сучасних математичних методів і технологій у забезпеченні функціонування та ефективного управління соціально-економічними системами.

Системний підхід у дослідженні певного процесу або явища передбачає врахування якнайбільшого числа внутрішніх зв'язків і зовнішніх чинників, які характеризують досліджувану систему. Враховуючи складність і чисельність явищ і процесів матеріального світу, їх взаємозв'язків, необхідно виділити певні межі досліджуваного об'єкта. Системний аналіз розглядає досліджувані об'єкти як цілісне утворення, яке функціонує в умовах дій зовнішнього середовища, чинники якого безпосередньо або опосередковано впливають на нього. Методологія системного аналізу ґрунтується на визначенні особливостей системи, серед яких – цілісність, відносна відокремленість від зовнішнього середовища, структурованість і цілеспрямованість функціонування.

За характером взаємодії із зовнішнім середовищем розрізняють замкнені та відкриті системи. Замкнена система має високий ступінь незалежності від навколишнього середовища і чітко окреслені межі. В свою чергу, відкрита система взаємодіє з навколишнім середовищем і повинна пристосовуватись до змін у ньому з метою подальшого функціонування.

Сукупності послідовних і чітко узгоджених між собою елементів систем утворюють ієрархічні структури в межах системи. Це забезпечує стабільність функціонування системної сукупності і структурування організації взаємодії складових. Взаємодіючи та розвиваючись, елементи та структури систем формують нові агрегативні властивості системи. В той же час, володіючи відносною самостійністю, елементи та структури внаслідок агрегації обов'язково забезпечують її цілісність та певну стабільність розвитку. З іншого боку наявна система через внутрішні взаємозв'язки впливає на стан окремих складових елементів і визначає можливість спрямованість їх дій.

система, якої створювалася система, досягнення певної мети, задля якої створювалася система, здійснюється завдяки функціонуванню кожного елемента в системі в тих межах, які окреслені функціонуванням системи як цілісної сукупності. Системний підхід створює можливість для визначення та вивчення нових якостей кожного елемента. Дослідження існуючих взаємозв'язків між елементами та їх окреслені можливості дозволяють глибше зрозуміти її сутність. Розгляд структуривання в системі дозволяє утворити умовливу розбудову таких елементів і процесів як системних утворень, які дозволять виявити закономірності явищ і процесів до їх вивчення, які дозволять виявити окремих елементів і їх методологічних підходів до їх функціонуванням окремих елементів і їх розвитку систем, зумовлених функціонуванням окремих елементів і їх розвитку.

Відкриті системи необхідно вивчати, виходячи із особливостей зв'язків з навколишнім середовищем і можливостей пристосування до змін у ньому. Здатність системи динамічно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі визначає її еволюцію і залежить від складності та організації системи. Взаємодія системи з мінливим середовищем вимагає механізмів її адекватної перебудови, а для руковорних систем ще й моделей системи, її зовнішнього середовища та прогнозування очікуваних змін. Достатньої узгодженості системи із середовищем можна досягнути шляхом змін у структурі системи, якщо це можливо, змін у самому середовищі чи поєднанням даних двох шляхів. Мета створення відповідної системи обумовлює напрямки взаємодії елементів та системи як об'єднання таких елементів. Забезпечення функціонування таких напрямів обумовлює створення й дослідження об'єднаних елементів системи-структур. В основі формування структури лежить головний зв'язок як складова зв'язків, які обумовлюють мету існування системи. Поряд із ним існує сукупність інших зв'язків між елементами. Оскільки головний зв'язок характеризує відношення елементів, то структуру можна визначити як їх сукупність, що утворюють певну множину.

Вивчення ієрархічних зв'язків біологічних, екологічних й інших природних систем та їх формування для руковорних систем має на меті створення методологічних засад ефективного управління різноманітними ієрархічних структур присвячено багато наукових праць [1,3]. В керованій інформації та прийнятті структура представляє узагальнення функцій опрацювання виробничих та інших інституцій. Досягнення рішень в соціально-економічних, керованою системою вимагає певної децентралізації управління.

Децентралізація управління сприяє зменшенню невизначеності, яка пов'язана з накопиченням та обробкою інформації. Однак у певних випадках децентралізація може бути джерелом невизначеності, обумовленою утворенням власних цілей деякої частини системи інтересам системного розподілу відповідальності з раціональним розподілом функцій прийняття рішень і системи.

Децентралізація управління сприяє зменшенню невизначеності, яка пов'язана з накопиченням та обробкою інформації. Однак у певних випадках децентралізація може бути джерелом невизначеності, обумовленою утворенням власних цілей деякої частини системи інтересам системного розподілу відповідальності з раціональним розподілом функцій прийняття рішень і системи.

Література

1. Экономико-математические методы и модели.: Учебное пособие /Н.И.Холод, А.В.Кузнецов, Я.Н.Жихар и др.; Под общей ред. А.В.Кузнецова. -2-е изд. – МН.: БГЭУ, 2000. - 412с.
2. Приходько М.М., Приходько М.М.(молодший) Управління природними ресурсами і природоохоронною діяльністю. Івано-Франківськ: «Фоліант», 2004. - 847 с.
3. Ульяновченко О.В. Дослідження операцій в економіці. Підручник. – Харків: Гриф, 2002. - 580с.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Петручак І.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДОРозРОБКИ НАФТОВИХ РОДОВИЩ

Більшість нафтових родовищ України знаходяться на стадії експлуатації, що характеризується постійним зменшенням видобутку вуглеводнів у зв'язку із виснаженням їх запасів. В економічному відношенні даній стадії розробки властиві наступні особливості:

– більшість інвестицій для повного освоєння нафтових ресурсів освоєна в пробурених свердловинах і об'єктах облаштування родовищ (основні засоби);

– основні фонди характеризуються значним ступенем зносу, і їх фізичний стан потребує оновлення, тобто нових інвестицій (заміна трубопроводів, нафтосховищ, різного виду обладнання, буріння свердловин-дублерів і т.д.);

– існує можливість використання останніх досягнень у сфері технологій підвищення нафтовилучення (освоєння неохоплених розробкою ділянок нафтових пластів на основі створення адресних гідродинамічних моделей, буріння горизонтальних свердловин, забурювання горизонтальних стовбурів в існуючих вертикальних свердловинах, використання різних методів дії на продуктивний пласт і т.д.) [1].

В найбільш повному вилученні нафти зацікавлене як нафтовидобувне підприємство, так і держава. Досягнення сучасних рівнів видобутку нафти здійснюється в значній мірі за рахунок вироблення найбільш ефективних запасів, про що свідчить значна кількість свердловин у бездії (14 % від експлуатаційного фонду ПАТ «Укрнафта» у 2011 р.) Недобір продукції при цьому склав 64,4 тис. т нафти і 314,4 млн м³ газу, втрати доходу через недобір продукції – 326,8 млн грн [2]. Для регіону і країни в цілому втрата нафти у надрах означає зниження забезпеченості країни сировиною, недоотримання бюджетних надходжень, скорочення терміну розробки родовищ і, як наслідок, зменшення кількості робочих місць, підвищену соціальну напругу.

Методика економічної оцінки проектів додаткової розробки нафтогазових родовищ значно відрізняється від оцінки проектів розробки нових родовищ. Варто зазначити, що оцінка економічної ефективності додаткової розробки нафтогазового родовища співрозмірна з оцінкою економічної ефективності інвестиційного проекту з його дорозробки, в результаті чого робиться висновок про цінність об'єкта і обґрунтовується впровадження конкретних технічних і технологічних заходів (ГТЗ). Зокрема, початковою стадією визначення показників інвестиційних проектів освоєння нафтових ресурсів є моделювання грошового потоку, який формує чистий прибуток, амортизаційні відрахування і капітальні вкладення.

Як вказано у роботі [1], грошовий потік нафтовидобувного підприємства, яке розробляє родовище на пізній стадії експлуатації, формується:

- позитивним грошовим потоком від наявних об'єктів облаштування промислу (трубопроводи, нафтосховища, установки первинної підготовки нафти і т.д.) та нафтових видобувних і нагнітальних свердловин;
- витратами на заміну зношеного обладнання і буріння свердловин-дублерів;
- інвестиціями, спрямованими на більш повне нафтовилучення – буріння експлуатаційних і нагнітальних свердловин на ділянках родовища, не охоплених дренажем, застосування різних технологій (гідророзрив пласта, закачування полімерів, вирівнювання фронту заводнення). До цього можна додати такий специфічний захід як виведення свердловин із бездії.

Як вказує Дунаєв В.Ф. [3], використання діючих керівних документів на створення проектів дорозробки нафтових родовищ призводять до багатьох помилок в їх економічному обґрунтуванні. Згідно Положення про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу [4] при визначенні оптимального варіанта оцінюваного об'єкту перевагу належить віддавати варіанту, що забезпечує високі коефіцієнти вилучення вуглеводнів та максимальні величини накопиченого чистого грошового потоку при позитивному значенні чистого дисконтованого грошового потоку. За допомогою розрахунку чистого грошового потоку робимо висновок про ефективність варіанту в цілому. Показник внутрішньої норми повернення капітальних вкладень (IRR) визначає необхідну інвесторську норму прибутку на інвестований капітал, що порівнюється із діючою ставкою на кредит.

Що стосується проектів дорозробки родовищ, то можливостей для розрахунку таких показників, як внутрішня норма прибутковості, строк окупності, індекс дохідності, максимальний накопичений негативний грошовий потік, що відображає необхідність у зовнішньому фінансуванні, загалом просто не існує – проектні річні грошові потоки весь час є позитивними за рахунок наявного облаштування та свердловин на родовищі.

Розмір інвестицій на проектах дорозробки з кожним роком може бути меншим розміру грошових потоків (чистий прибуток та амортизаційні відрахування). У цьому випадку чистий грошовий потік буде позитивним (до

досягнення межі рентабельності експлуатації родовища). Його накопичена дисконтована величина характеризує розмір грошових потоків, які отримає нафтова компанія за період дорозробки. Позитивність даної величини не свідчить про рентабельність інвестицій в дорозробку родовища.

Розмір інвестицій може щорічно бути більшим, ніж величина грошових потоків, отриманих за рахунок створених раніше основних фондів, а потім грошовий потік приймає форму, характерну для інвестиційного процесу – негативні річні значення змінюються позитивними. Його накопичена дисконтована величина також характеризує розмір грошових потоків, що отримує нафтова компанія за період дорозробки.

Позитивність даної величини також не свідчить про рентабельність інвестицій. Негативні значення грошових потоків свідчать про яву неефективність інвестицій, так як вони зменшені на величину грошових потоків, отриманих за рахунок експлуатації раніше створених фондів. Формально розраховані значення показників ефективності інвестиційного проекту не відповідають їх економічному змісту і не можуть використовуватись для прийняття інвестиційних рішень.

Певний фінансово-економічний зміст у цьому випадку мають показники, розраховані за алгоритмом внутрішньої норми прибутковості, строку окупності і величини максимальних накопичених негативних грошових потоків.

Максимальний накопичений негативний грошовий потік характеризує потребу у зовнішньому кредитуванні для реалізації проекту дорозробки родовища (але не інвестиційного проекту).

Внутрішня норма прибутковості – максимально допустимий річний відсоток по такому кредиту, а термін окупності – термін повернення кредиту при його річній ставці, рівній ставці дисконту.

У всіх випадках накопичений грошовий потік є основою для визначення доходу держави і всіх її складових. Вибір оптимального варіанту дорозробки на основі максимальної накопиченої дисконтованої величини грошового потоку є коректним тільки у тому випадку, коли по варіанту з меншою його величиною доведена ефективність інвестицій.

Різниця між цими величинами відповідає чистому дисконтованому доходу від інвестицій, додатково направлених на реалізацію (ГТЗ) по найкращому варіанту. Однак визначення всіх інших показників ефективності додаткових інвестицій є неможливим.

Таким чином для оцінки ефективності проекту дорозробки родовища необхідний принципово інший методичний підхід, який буде базуватись на поділі і окремому аналізі грошових потоків, що виникають при дорозробці родовища, розрахунку всіх показників інвестиційного проекту, включення і порівнювані варіанти дорозробки тільки рентабельного розбурювання продуктивних покладів і економічно ефективних ГТЗ.

Література

1. Заступов А.В. Механизмы реализации организационно-экономических резервов повышения эффективности нефтедобывающих предприятий [Текст] : дис. Канд. Экон. Наук : 08.00.05 / Заступов Андрей Владимирович. – Самара, 2007. – 168 с.
2. Звіт про НДР “Аналіз стану та потенційних можливостей бездіючого фонду свердловин”, НДП ПАТ “Укрнафта”, 2012 р.
3. Дунаев В.Ф. Методы оценки экономической эффективности доработки нефтяных и газонефтяных месторождений / В.Ф. Дунаев, А.К. Максимов // Нефть, газ и бизнес. – 2000. – №2. – С.59-63.
4. Положення про порядок техніко-економічного обґрунтування кондицій для підрахунку запасів родовищ нафти і газу [Текст]. – К.: ДКЗ України, 2006. – 14 с.

Пуйда Г.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Процес управління на підприємстві безперервний процес. Він пронизує усі сфери та види діяльності підприємства, усі бізнес процесі, які відбуваються на ньому. Сучасне підприємство надає важливого значення всесторонності управлінського процесу, від управління засновницьким капіталом до управління персоналом та руху матеріально-товарних поставок. Підприємство складна система, воно оперує низкою ресурсів, які потребують постійного та послідовного процесу управління для досягнення цілей підприємства.

Управління - це цілеспрямована діяльність управлінського апарату в соціально-економічних системах, пов'язана з виконанням специфічних функцій (планування, організація, мотивація і контроль). Воно характеризується науковістю, тобто використанням найновіших досягнень у науці управління, економічних науках при побудові системи управління та організації управлінських процесів [2, с. 13].

Механізм управління будується на таких вихідних, фундаментальних елементах [4, с. 105]:

1. Принципи управління - це ті основоположні засади, які притаманні всім компонентам системи управління в процесі її функціонування на всіх етапах її розвитку.
2. Цілі управління визначають бажаний стан системи управління в майбутньому.
3. Функції управління - це ті відносно самостійні, спеціалізовані види діяльності, які відокремлюються в процесі розподілу управлінської праці.
4. Методи управління - конкретні способи досягнення цілей.

У економічній літературі прийнято вважати, що для якісного формування економічними ресурсами підприємства механізм формування та використання економічних ресурсів повинен базуватися на принципах системності та комплексності [3; 5].

Принцип системності передбачає існування механізму управління економічними ресурсами як специфічної динамічної системи. Під управління слід розглядати сукупність елементів, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності один від одного, утворюючи певну єдність.

Принцип комплексності слід розглядати як взаємозумовлений пропорційно взаємоузгоджений розвиток системи управління економічними ресурсами як єдиного цілого, яке забезпечує взаємозв'язок усіх підсистем і елементів. Комплексність розгляду організму управління ресурсним потенціалом функціонування економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства як комплексі цілісних систем: фінансової, кадрової, матеріальної, нематеріальної, технічної, технологічної, інформаційної.

Однак, такий перелік принципів управління не є вичерпним. Сучасні реалії ставлять перед підприємством нові вимоги до його внутрішнього середовища. Модель управління технічними ресурсами підприємства має відображати усі аспекти використання даного виду ресурсу та його особливості як окремого виду ресурсу на підприємстві. Серед найважливіших критеріїв, яким повинна відповідати модель управління технічними ресурсами підприємства варто виокремити:

- 1) гнучкість моделі до змін;
- 2) узгодженість із загальною стратегією та цілями підприємства;
- 3) запровадження на усіх рівнях управління (стратегічному, тактичному та оперативному);
- 4) врахування моделлю екзогенних та ендогенних факторів існування підприємства;
- 5) економічність та простота у впровадженні та здійсненні управління;
- 6) можливість контролю та коригування;
- 7) можливість визначення ефективності такої моделі управління.

С.О. Гуткевич, О.І. Шаманська зазначають, що загальна схема управління економічними ресурсами підприємства передбачає, що кожен з елементів підпорядковується досягненню загальних цілей потенціалу підприємства, тобто якщо існують фінансові, трудові, матеріальні, нематеріальні, технічні технологічні та інформаційні ресурси, то потенціал підприємства як економічна система здатний задовольнити потреби потенційних споживачів [1; с. 101].

Отже загальний вигляд моделі управління технічними ресурсами матиме наступний вигляд представлений на рисунку 1.

Згідно запропонованої моделі управління здійснюється на усіх рівнях управління. Цілі управління підпорядковуються цілям вищого рівня корегуються із змінами вказаних цілей.

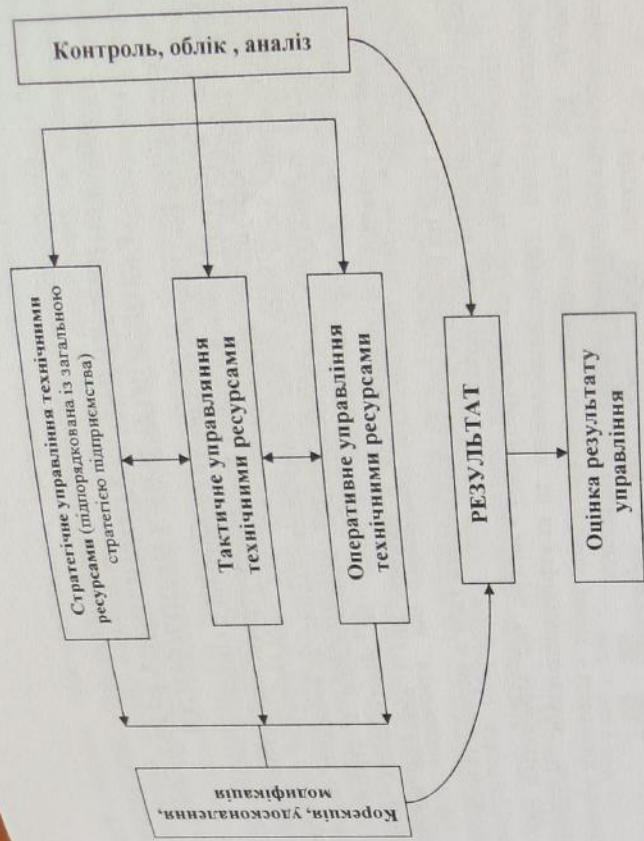


Рисунок 1 - Загальний вигляд управління технічними ресурсами підприємства

На кожному із рівнів управління відбувається контроль, облік та аналіз процесу управління технічними результатами, одночасно в залежності від отриманих результатів здійснюємо корекцію, удосконалення та модифікацію управлінського процесу, методів та функцій управління. У процесі управління ми отримуємо певний результат, оцінка якого і буде відображати оцінку управлінського процесу.

Література

1. Гуткевич С.О., Шаманська О.І. Управління економічними ресурсами підприємства /С.О. Гуткевич, О.І.Шаманська//Економіка ат управління підприємствами. - 2009. - №7. - с.99-105.
2. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами : Навчальний посібник. - Житомир: ЖІТІ, 1999. - 200 с.
3. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії. Підручник / За ред. Ю.В. Ніколенка. - 3-тє вид. - Київ: ЦУЛ, 2003. - 540 с.
4. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. - К.: Національний авіаційний ун-т, 2004. - 268 с.
5. Середницька В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Теорія економічного аналізу: Підручник. - Тернопіль: Укрмедкнига, 2002. - 320 с.

Підприємства газопостачання та газифікації є кінцевою ланкою розподілу газу, які у структурі газового ринку виконують стратегічно важливу функцію, а саме, транспортування природного газу від магістральних трубопроводів безпосередньо усім категоріям споживачів. Одним із важливих показників діяльності будь-якого газорозподільного підприємства є втрати газу, які впливають на розмір отриманих доходів та ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств в цілому, що і визначає актуальність дослідження.

Втрати газу це різниця між надходженням газу в мережу та обсягом його реалізації кінцевим споживачам.

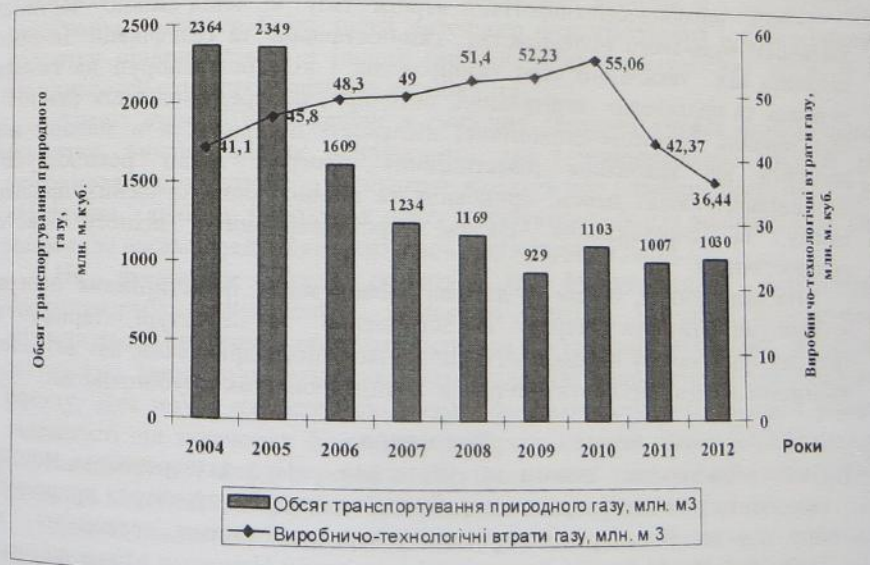
Виробничо-технологічні втрати газу - це газ, що втрачається при його транспортуванні газорозподільними та внутрібудинковими мережами, а також під час виконання профілактичних робіт і поточних ремонтів. До виробничо-технологічних витрат газу належать:

- витоки газу під час вривування або підключення новозбудованих, чи реконструйованих газопроводів;
- витоки газу на об'єктах системи газопостачання житлових, громадських будівель та промислових підприємств;
- витоки газу під час продування та заповнення газопроводів газом;
- витоки газу на газо- та шафорегуляторних пунктах;
- витоки газу, що виникли внаслідок аварій на газопроводах [1].

Дослідження показують, що обсяг виробничо - технологічних втрат в значній мірі залежить від стану та надійності газової мережі, умов її прокладання, кількості стиків, з'єднань у внутрібудинкових приміщеннях, що передбачає проведення капітальних, поточних та попереджувальних ремонтів. Слід зазначити, що газорозподільні підприємства для збільшення надійності і підвищення ефективності роботи газопроводів формують, а також реалізують інвестиційні програми розвитку та покращення якості надання послуг споживачам. Підприємства газопостачання та газифікації розробляють і впроваджують інвестиційні програми із газопостачання та газорозподілу. Основними напрямками таких програм з газорозподілу є: реконструкція, капітальний ремонт, заміна газових мереж та споруд на них; модернізація, капітальний ремонт та придбання транспортних засобів спеціального призначення; придбання і встановлення дублюючих приладів обліку газу та впровадження систем дистанційного зняття показів лічильників для зменшення виробничо-технологічних та понаднормованих втрат газу; придбання високочутливих приладів для обстеження та діагностики стану газових мереж та споруд на них і дистанційне зняття показників режимів транспортування газу, які необхідні для діагностики та впровадження систем протиаварійного

захисту систем газопостачання. Напрямами інвестиційних програм з газопостачання є: модернізація, капітальний ремонт та придбання транспортних засобів спеціального призначення; придбання та встановлення дублюючих приладів обліку газу; встановлення систем дистанційного зняття показів лічильників; облаштування сервісних центрів для проведення перевірки газових лічильників [2]. Фінансування зазначених програм здійснюється за рахунок амортизаційних відрахувань у повному обсязі, частини прибутку підприємств, а також із інших джерел. Однак надходження за рахунок власних джерел забезпечують не велику суму грошових коштів. Так, у зв'язку із тривалим терміном експлуатації значна частина газопроводів є морально та фізично зношеною і їх вартість знизилась, відповідно і не значними є суми амортизаційних відрахувань.

Варто відзначити, що виробничо-технологічні втрати враховуються у структурі собівартості транспортування газу і включаються до тарифу на транспортування природного газу газорозподільними мережами, що може свідчити про відсутність економічних стимулів для підприємств до їх зменшення (рис.1).



Джерело: Сформовано на основі звітних даних ПАТ «Івано-Франківськгаз»

Рисунок 1- Обсяг транспортування природного газу та виробничо - технологічні втрати газу ПАТ «Івано-Франківськгаз» за 2004-2012 роки

Так, з 2004 року по 2010 рік відбувається поступове збільшення виробничо-технологічних втрат газу (у 2010 році в порівнянні з 2004 роком втрати газу зросли на 33,96%) при зменшенні обсягів транспортування у 2010

році на 53,34% в порівнянні з 2004 роком. На зміну обсягів транспортування газу підприємство практичного впливу немає, оскільки даний показник в повній мірі залежить від кількості споживачів, особливо промислових. Збільшення виробничо-технологічних втрат зумовлено виникненням аварійних ситуацій на газопроводах внаслідок паводків в 2008 та 2010 роках. Іншим не менш важливим фактором зростання втрат є заниженість тарифів на послуги із транспортування газу і як наслідок низька питома вага в структурі тарифів і амортизаційних відрахувань, які складають основну частину коштів на відновлення та підтримку надійності роботи газопроводів.

В 2011-2012 роках спостерігається зниження виробничо-технологічних втрат газу у 2011 році на 23,05% у порівнянні із 2010 роком, а в 2012 році на 14% в порівнянні із 2011 роком, що зумовлено приведення НКРЕ тарифів для підприємств газопостачання та газифікації у 2011 та 2012 роках до економічно обґрунтованого рівня. Поступове зростання вартості газу приводить до збільшення вартості газу і на виробничо-технологічні потреби, а це спонукає підприємства шукати способи зниження витрат операційної діяльності та підвищення доходів.

Отже, виробничо-технологічні втрати газу є невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства газопостачання та газифікації. Їх обсяг залежить від технічного стан газопроводів і кількості споруд на газових мережах та проведенні капітальних, поточних, попереджувальних ремонтів. Ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств в значній мірі залежить від виконання інвестиційних програм щодо реконструкції, модернізації газових мереж, придбання та встановлення сучасних приладів обліку та впровадження систем протиаварійного захисту систем газопостачання.

На наш погляд, одним із джерел фінансування інвестиційних програм модернізації газових мереж є збільшення в структурі тарифу на транспортування газу питомої ваги амортизаційних відрахувань, що дозволить збільшити обсяги та скоротить терміни заміни зношених трубопроводів.

Література

1. Наказ Міністерства палива та енергетики «Про затвердження методик визначення питомих втрат та виробничо-технологічних витрат природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами» від 30.05.2003 № 264 із змінами, внесеними згідно з наказами Мінпаливенерго №418 від 01.11.2006 та № 558 від 20.11.2007: [Електронний ресурс] - Режим доступу: [<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0570-03>].
2. Постанова НКРЕ «Про затвердження Порядку формування інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних, газотранспортних та газозберігаючих підприємств» від 22.11.2011 року. - №2255: [Електронний ресурс] - Режим доступу: [<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1502-11>].

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Стабільний розвиток нафтогазового комплексу виступає стратегічною метою економічного розвитку і одним з найважливіших факторів економічної безпеки України.

Сьогодні система управління в нафтогазовому секторі не функціонує як взаємозалежний комплекс. Стратегічне управління інноваціями, інвестиційними проектами, фінансовими схемами здійснюється автономно. Структури управління розробляються без необхідного економічного взаємозв'язку як з ефективністю використання персоналу, так і з виробничим блоком. Напрями розвитку виробництв вибирають, не враховуючи вплив умов функціонування ринків збуту.

Здійснювана централізація фінансових потоків на підприємствах не супроводжується розробленням і впровадженням адекватних економічних механізмів розподілу консолідованих фінансових ресурсів, що забезпечують реалізацію, з одного боку, цілей поточного функціонування і стратегічного розвитку підприємств, а з іншого боку, виробничо-економічних інтересів і можливостей окремих складових виробництв.

Аналіз стану ПЕК України в сучасних складних умовах економічного розвитку, викликаних як неплатежами, так і невиправданою ціновою та реформованою податковою політикою, свідчить про зниження прибутків НАК «Нафтогаз України» за рахунок росту оплачуваних обсягів реалізації газу. Це дозволило насамперед підвищило соціальну напругу в галузі.

На сучасному етапі розвитку та функціонування вітчизняної нафтопереробки ефективність діяльності окремих нафтових підприємств визначається низькими обсягами наявних матеріально-технічних ресурсів, застарілою зношеною технікою, неможливістю використання виробничого ефекту. Для них є характерною низька фінансова стійкість, значний рівень залежності від залучених фінансових ресурсів, низький рівень рентабельності нафтовидобутку і нафтопереробки [2]. Вживання таких підприємств прямо залежить від обсягів нафтовидобутку та поставки нафтосировини.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що без залучення до розробки нових родовищ компенсувати падіння видобутку неможливо. Управлінські заходи щодо інтенсифікації видобутку та використання нових прогресивних технологій, яким приділялась і надалі приділятиметься дедалі більша увага, не можуть компенсувати природне зниження видобутку.

Тобто наявні розвідані запаси не можуть забезпечити стабілізацію і тим більше зростання видобутку нафти та газу, хоча надра України, особливо Прикарпаття, містять ще не розвідані ресурси вуглеводнів, які дають змогу при їх належному освоєнні стабілізувати, а в перспективі і збільшити власний видобуток газу та нафти.

Зокрема, пріоритетними напрями стратегії інвестиційної діяльності Компанії Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» є:

1) Розвідка та видобуток нафти і газу:
- стабілізація видобутку газу і нафти з подальшим їх нарощуванням за рахунок інтенсифікації видобутку та введення нових потужностей;
- нарощування власних запасів вуглеводнів шляхом збільшення обсягів сейсмічних досліджень і пошуково-розвідувального буріння на перспективних площах і родовищах;
- інтенсифікація освоєння нафтогазових ресурсів акваторії Чорного та Азовського морів;

2) Транспортування нафти і газу:
- розширення систем магістральних нафто- та газопроводів, створення умов для збереження та збільшення транзитних обсягів природного газу та нафти, що транспортуються системами магістральних трубопроводів Компанії;

- налагодження сучасного обліку газу, нафти та нафтопродуктів;
- реалізація програми реконструкції, технічного переоснащення і розширення діючих нафто- і газотранспортних систем;

3) Переробка нафти, конденсату і природного газу та реалізація нафтопродуктів:

- модернізація переробних потужностей, збільшення обсягів і глибини переробки сировини з метою нарощування виробництва продукції;
- оптимізація та розширення мережі пунктів продажу власних продуктів переробки нафти та газу кінцевим споживачам.

4) Зарубіжні проекти з розвідки, видобутку, транспортування нафти та природного газу:

- участь у проектах розвідки та розробки нафтових та газових родовищ у країнах Центральної та Середньої Азії, Близького Сходу та Північної Африки;

- участь у проектах розвитку трубопровідного транспорту;

5) Енергозбереження:

- впровадження енергозберігаючих технологій;

- участь у роботах щодо розвитку та використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії.

6) Охорона довкілля:

- розроблення та здійснення заходів з охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів під час розвідки, видобування, переробки, транспортування та зберігання нафти, газу і газового конденсату.

Особливу увагу необхідно приділяти освоєнню родовищ української частини шельфу Чорного та Азовського морів, на які припадає третина прогнозних ресурсів газу України. Вирішення таким способом питань, що стоять нині перед галуззю, дасть змогу підприємствам НАК «Нафтогаз України» стабілізувати обсяги видобутку газу та нафти, нарощувати видобуток.

Створення НАК «Нафтогаз України» як вертикально інтегрованої компанії створює певні передумови для реалізації нової концепції енергетичної безпеки держави [1]. Тому необхідно забезпечити не лише правильну організацію таких інститутів, як ринок енергоносіїв, системи обліку та інформації, але насамперед - відповідну нормативно-правову базу для розвитку досягнутих результатів. У контексті забезпечення стратегічного розвитку держави та сталого розвитку окремих територій пропонується створення інтегрованих компаній, до яких входили б не лише підприємства ПЕК, а й господарюючі суб'єкти інших галузей, розміщені на цих територіях. Це сприятиме підвищенню рівня стійкості таких промислових підприємств, які потребують вирішення своїх фінансових проблем на певний час, оскільки їх можна в порядку санації ввести до складу інтегрованої компанії, звільнивши від сплати податків. Тому створення запропонованих інтегрованих компаній широкого профілю спеціалізації для вирішення виробничих питань регіону розглядається як один з напрямів економічної оптимізації та чинник досягнення сталого розвитку територій. Вважаємо, що вирішення соціально-економічних проблем конкретних регіонів неможливе без комплексного підходу до реформування всієї регіональної економічної системи. Для цього потрібно створити ефективні правові механізми реалізації концепції «Енергетична стратегія України на період до 2030 року».

У результаті проведених досліджень необхідно підкреслити, що одним із стратегічних завдань в Україні на перспективу по досягненні більш ефективного розвитку виробничого потенціалу економіки, особливо на регіональному рівні, є його структурна перебудова, здійснити яку можливо шляхом проведення ефективної політики реструктуризації і санації, з одного боку, а з іншого – шляхом ліквідації або перепрофілювання збиткових і неперспективних підприємств. Стан нафтогазового комплексу в Україні, доцільність реорганізації НАК «Нафтогаз України» як вертикально інтегрованої компанії, є підставами для створення певних передумов з реалізації нової концепції енергетичної безпеки держави.

Отже, механізм ефективної реалізації концепції, програм і стратегій безпечного і сталого розвитку, що передбачає певні загальні для всіх сфер нафтогазового сектора економіки складові: час для успішного подолання ряду актуальних проблем, максимальне стимулювання інвестиційно-інноваційного потенціалу України і підтримка владних структур країни, становить предмет подальших наукових досліджень. Разом з тим зміна в нафтогазовому комплексі України протягом 2012–2013 рр. деяких негативних тенденцій на позитивні дає підстави з оптимізмом дивитися в майбутнє.

Література

1. Майборода Т. ВАТ «Укрнафта»: тактика і стратегія розвитку // Цінні папери України. – 2001. – № 10. – С. 22-23.
2. Стан та перспективи розвитку нафтогазового комплексу України / Під ред. О.Г. Івченка. – К.: Наукова думка, 2006. — 24 с.

Семенютина Т.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МОДЕРНІЗАЦІЯ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ШАНСИ ДЕРЖАВИ

Впродовж останніх років на світовому газовому ринку відбуваються досить кардинальні зміни: стрімкими темпами зростають ринкові сегменти скрапленого та нетрадиційного газу, розширюється географія регіонів газовидобутку, формуються нові газотранспортні маршрути тощо.

Завдяки впровадженню LNG-технологій, ринок газу більше не обмежується можливостями трубопровідних систем, що забезпечує країнам значно ширші перспективи диверсифікації джерел та шляхів газопостачання. Так, на сьогоднішній день, більшість промислово розвинених енергодефіцитних західноєвропейських держав отримує природний газ, як мінімум, із трьох приблизно рівнопотужних зовнішніх джерел, що є вагомим чинником їх енергетичної безпеки. При цьому, за даними British Petroleum, у 2011 р. провідними імпортерами скрапленого природного газу, експортованого переважно із Алжиру, Єгипту, Катару, Ємену, Норвегії, Нігерії, Тринідаду і Тобаго серед країн ЄС стали Великобританія (25,3 млрд м³), Іспанія (24,2 млрд м³), Франція (14,6 млрд м³), Італія (8,7 млрд м³) та Бельгія (6,6 млрд м³) [6, с.28]. Таким чином, вже сьогодні новітні LNG-технології успішно конкурують із традиційним трубопровідним транспортуванням газу. Більше того, за прогнозами експертів [2], до 2020р. частка скрапленого природного газу в загальному обсязі світової торгівлі „блакитним паливом” становитиме близько 35%, а до 2030 р. – 60%, що є прямою загрозою для України як найбільшого трубопровідного транзитного оператора на європейському газовому ринку.

Газотранспортна система (ГТС) України є другою за розмірами на євразійському континенті. Основними виробничо-технологічними об'єктами, що входять до її складу є магістральні газопроводи загальною протяжністю 39,8 тис. км, 74 компресорні станції, понад 1600 газорозподільних станцій, 13 підземних сховищ газу, а також об'єкти інфраструктури, що забезпечують нормальне функціонування системи. Це унікальний виробничий комплекс, який одночасно здійснює як транзит газу територією України, так і газозабезпечення своїх внутрішніх споживачів. Разом з тим, слід чітко усвідомлювати, що ГТС знаходиться на пізній стадії експлуатації, близько 70% газопроводів та 80% газоперекачувальних агрегатів (ГПА) є морально та фізично застарілими. Зокрема коефіцієнт корисної дії (24-26%) більшості ГПА системи магістральних газопроводів є значно нижчим від ККД сучасних енергоефективних агрегатів (34-42%), що зумовлює значні виробничо-технологічні витрати газу для потреб його транспортування. Технічний стан підземних сховищ газу, які відпрацювали з початку закачування газу в пласт від 20 до 44 років, не задовольняє вимог щодо їх експлуатації [3]. Крім того, впродовж останніх років простежується загрозлива тенденція до зниження обсягів фінансування капітальних та поточних планових ремонтів,

що негативно позначається на ефективності та надійності роботи газотранспортної системи.

Посилення конкуренції на європейському газовому ринку та усвідомлення важливості вітчизняної газотранспортної системи в контексті забезпечення національних інтересів актуалізують доцільність проведення модернізації ГТС України. Концептуальні основи формування та реалізації державної політики з питань забезпечення розвитку, модернізації і переоснащення вітчизняної газотранспортної системи для підвищення ефективності її функціонування окреслено у [3]. В разі успішної реалізації обраної енергетичної стратегії Україна має шанс скоротити операційні витрати на транзит газу до 30% [4]. Разом з тим, враховуючи високу вартість повного комплексу робіт (5,3 млрд. дол. США [5]), їх масштабність варто було б встановлювати у безпосередній залежності від перспектив завантаження газотранспортної системи.

Загальновідомо, що в Україні спостерігається істотний дефіцит власних природних вуглеводневих ресурсів. Для прикладу, в 2012 році обсяг споживання природного газу склав 51,7 млрд. м³ при власному видобутку всього 19,3 млрд. м³, що становить лише 37,3 % від потреби. [5]. При цьому єдиним зовнішнім постачальником природного газу для України, як і єдиним замовником газотранзиту до Європи через вітчизняну ГТС є Росія, стратегічні інтереси якої в енергетичній сфері часто суперечать національним інтересам України. Добре розуміючи свою монопольну перевагу та активно використовуючи „газовий фактор” як інструмент політичної боротьби, Російська Федерація намагається встановити контроль над вітчизняною газотранспортною системою. Міждержавні енергетичні відносини вже давно вийшли за рамки економічної площини та істотно залежать від цілого ряду політичних чинників, про що, зокрема, яскраво свідчать як неодноразові газові конфлікти, останній з яких мав місце в січні 2009р., так і побудова ВАТ „Газпром” магістральних газопроводів в обхід України („Північний потік”, „Ямал-Європа”, „Голубий потік”), економічна доцільність яких, на наш погляд, є досить сумнівною.

З іншого боку, враховуючи те, що одним із основних напрямків енергетичної політики Євросоюзу є диверсифікація шляхів газопостачання, цілком логічною є єдність інтересів Росії та ЄС щодо усунення будь-якої монополії на транзит, у тому числі української. При цьому, незважаючи на те, що вітчизняна ГТС є також важливою для Європи у контексті гарантування безпеки, прозорості та надійності транспортування енергетичних ресурсів, співробітництво ЄС з Україною в газовій сфері на даний час має досить стриманий характер.

За таких умов, без гармонізації інтересів у системі „Росія -Україна-ЄС” та формування єдиної консолідованої енергетичної політики, жодних гарантій щодо повного завантаження вітчизняної ГТС російським газом на довгострокову перспективу Україна мати не буде. Це ставить під сумнів доцільність проведення на сьогодні повномасштабної реконструкції та модернізації її газотранспортної системи, фінансування якої є непосильним для

національного бюджету держави, в той час як найбільш ймовірним варіантом залучення іноземних інвестицій є зміна організаційної форми подальшої експлуатації ГТС шляхом створення консорціуму, що на наш погляд, несе в собі істотну загрозу енергетичній безпеці держави.

Більш актуальним сьогодні видається часткове залучення зовнішніх джерел для фінансування окремих найбільш пріоритетних робіт з модернізації експортних транзитних коридорів – західного та південного, а також для вирішення проблем належного обліку газу шляхом будівництва комерційних (дублюючих) газомірювальних станцій (ГВС) на східному кордоні (на вході в ГТС України) та модернізації і реконструкції існуючих ГВС на західному кордоні (на виході з ГТС України) [1, с.8].

При цьому на державному рівні слід проводити активну роботу щодо коригування укладених з ВАТ „Газпром” контрактів на постачання і транзит природного газу не тільки щодо зміни формули розрахунку ціни на газ, але й щодо включення до транзитного контракту обов'язкового положення про встановлення гарантійних обсягів транспортування російського газу через ГТС України.

Література

1. Дзьоба О. Г. Інвестиційні пріоритети розвитку газотранспортної системи України / О. Г. Дзьоба // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: матеріали VII міжнародної наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2011 р.: В 2 т. Т. 2: Стратегія підприємства: сучасні особливості, інвестиційні та екологічні пріоритети. - Київ-Дніпропетровськ, 2011. - С. 7-9.
2. Кирилов Н. Проблемы российской энергетики в начале XXI века: Смогут ли Россия выйти на мировой рынок сжиженного природного газа? / Н. Кириллов // Энергетика и промышленность России: Нефть, газ, уголь в энергетике. - январь 2009г. - № 01-02(117-118). [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eprussia.ru/epr/117/9113.htm>
3. Концепція розвитку, модернізації і переоснащення газотранспортної системи України на 2009-2015 роки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1417-2009-%D1%80>
4. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р./ Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. - 7 червня 2012 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=222032>
5. Офіційний сайт ПАТ „Укртрансгаз” [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.utg.ua/uk/benefits/>
6. BP Statistical Review of World Energy, June 2012. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bp.com/statisticalreview>.

Сергєєв О.
ПАТ «Укртрансгаз»
Шийко В.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАГІСТРАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУВАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

У сучасних умовах глобалізації та інтернаціоналізації світових економік конкурентоспроможність є однією з найважливіших категорій, що дозволяє оцінити якість не тільки продукції і виробництва, але й економічної системи, в межах якої здійснюється виробництво. Забезпечення конкурентоспроможності кожного підприємства є важливим і необхідним завданням, оскільки позиціонування вітчизняної економіки на світовому рівні залежить від конкурентоздатності кожного елемента цієї системи. Важливе значення для стабільності і зростання національної економіки має конкурентоспроможність тих підприємств, які забезпечують енергетичну, економічну та екологічну безпеку держави. Чільне місце серед них займають підприємства газотранспортної галузі.

Необхідною умовою визначення конкурентоспроможності газотранспортних підприємств є теоретичне обґрунтування факторів її формування. Крім того, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони у діяльності підприємства та в роботі його конкурентів, розробити заходи й засоби, за рахунок яких підприємство змогло б підвищити конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність газотранспортних підприємств необхідно досліджувати як на макрорівні, так і на мікрорівні економіки, оскільки вона формується під впливом як загальногосподарських факторів, так і тих, що діють на рівні підприємства. Під факторами в економіці ми розуміємо рушійні сили, умови, обставини економічних явищ та процесів [1, с. 8]. В залежності від середовища фактори конкурентоспроможності слід розділити на внутрішні (фактори мікросередовища або на рівні підприємства) і зовнішні (макросередовища або загальнодержавні). Зовнішні фактори опосередковано впливають на діяльність через створення певної загальної атмосфери ведення господарської діяльності. Сюди відноситься: стан економіки, правове регулювання, політичні процеси, природне середовище, державні органи управління, науково-технічний прогрес, регіональні фактори, податкова система, міжнародні.

Ефективність виробничої діяльності та його конкурентоспроможності на будь-якому відкритому підприємстві прямо залежить від економічних умов, в яких воно функціонує. Саме вони визначають стан національної економіки. Україна знаходиться в стані економічної, енергетичної та екологічних кризх одночасно, що негативно впливає на конкурентність газотранспортної системи України (ГТСУ). Підвищення цін на енергоресурси різко впливає на

собівартість продукції і повинно нівелюватись саме за рахунок зменшення енерговитрат на одиницю продукції за прикладом країн Західної Європи, [2, с. 11-12].

Важливою складовою стану економіки є сприятливий інвестиційний клімат. Дефіцит фінансових ресурсів – основна проблема ГТСУ, від успішного її вирішення залежить добробут як самої НАК «Нафтогаз України», так і країни загалом. На жаль, в Україні існує негативна тенденція всіх показників інвестиційної привабливості, особливо інвесторів лякає політична нестабільність та економічні ризики, що супроводжують її.

Залежність вітчизняної економіки від зовнішніх джерел енергії через дефіцит власного палива, призводить до росту цін на енергоресурси і в кінцевому результаті до росту енергоемності, порушення енергетичної безпеки держави і є загрозою для конкурентоспроможності вітчизняної ГТСУ [3, с. 36].

Обмеженню конкурентоспроможності національного виробництва сприяє використання застарілих технологічної та технічної баз, особливо в умовах енергетичної залежності економіки. Загрози конкурентоспроможності повинні з негативних факторів перетворитися на стимулюючі для підвищення ефективності виробництва, через зниження витратності виробництва і як наслідок зниження ціни і підвищення якості наданих послуг. Через побудову нових магістральних газопроводів в обхід України, держава може втратити значні доходи, внаслідок того, що ГТСУ не зможе конкурувати з новими системами газопроводів. Тому це повинно стати стимулюючим фактором пошуку шляхів, резервів і напрямів підвищення конкурентоспроможності галузі.

З кожним роком на конкурентоспроможність ГТСУ починають впливати політичні процеси. Значний вплив мають також інтереси політико-економічних сил суспільства та пануючий тип суспільної свідомості, які раніше не враховувались у дослідженнях. Важливою є зацікавленість основних політико-економічних сил суспільства (наділених матеріальними та інформаційними ресурсами) у підвищенні конкурентоспроможності, що відображається у їх впливі на прийняття державою управлінських рішень та участі у формуванні (підтриманні) пануючого у суспільстві типу світогляду. Значного удару зазнає конкурентоспроможність ГТС з частою зміною державної влади, зміни керуючих політичних партій, неузгодженість їх дій.

Загальновідомо, що основним фактором підвищення конкурентоспроможності загалом та економічної ефективності зокрема є використання і запровадження науково-технічного прогресу. Саме впровадження результатів науково-технологічного прогресу у виробництво, у т. ч. і в галузях паливно-енергетичного комплексу, сприяє зниженню рівня витратності, підвищенню якості наданих послуг. Слід відмітити, що науково-технічний прогрес формується на основі науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, котрі на сьогодні дуже мало фінансуються. З Державного бюджету України на 2011 рік на наукові та науково-технічні розробки за державними цільовими програмами і державним замовленням для

прикладу у сфері енергоефективності та енергозбереження виділено 1210,7 тис. грн. із загального фонду [4].

Важливий і безперечний вплив на конкурентоспроможність мають регіональні фактори. Вони характеризують картину розвитку продуктивних сил регіону і якісний стан суспільного виробництва, природних і людських ресурсів, тому цей фактор має важливу роль при підвищенні конкурентоспроможності. Саме він визначає обсяги впровадження новітніх технологій.

У зв'язку з активізацією процесів інтеграції та глобалізації економік світу важливий вплив на будь-які процеси у вітчизняній економіці загалом та конкурентоспроможність зокрема здійснюють міжнародні фактори. Серед них є позитивні і негативні. Позитивний характер для вітчизняної економіки має міжнародне співробітництво, допомога, конференції, укладання договорів. Друга група має негативний характер: енергетична залежність, перевага політичних інтересів інших держав.

Обираючи пріоритети розвитку газотранспортного підприємства, необхідно враховувати внутрішні фактори, котрі впливають на його діяльність. Серед внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства можна виділити: техніко-технологічні, економічні, екологічні, соціальні, організаційні.

Важливе значення у будь-якому виробничому процесі має стан та ефективність використання техніко-технологічної бази. Техніко-технологічний фактор є одним із найважливіших у виробничій сфері, оскільки саме він є визначальним при формуванні виробничих програм, має прямий вплив на ефективність виробництва, вартість та якість і відповідно його рентабельність [5, с. 89].

Зниження потужності, ККД і надійності ГПА значно скорочують обсяг транспортованого газу, збільшують витрати, зростає імовірність відмов та аварій, зменшують напрацювання на відмову ГПА, що стає суттєвою загрозою конкурентоспроможності. Морально застаріле технологічне обладнання компресорних станцій, незадовільний стан газопроводів, а також ряд інших факторів спричиняють неефективний перерозподіл державних коштів, а саме: кошти, які б могли бути спрямовані на технологічне переозброєння галузі, витрачаються на оплату додаткових обсягів імпортованих енергоресурсів. В той же час, перевитрата ПЕР спричиняє зростання собівартості транспортування газу, що в кінцевому результаті зумовлює недоотримання прибутку, зниження конкурентних переваг на ринку.

Велике значення у підвищенні конкурентоспроможності підприємств газотранспортної галузі мають організаційні фактори. Коли вичерпано усі можливості використання техніко-технологічних факторів, можна використати організаційні. До таких на ГТСУ можна віднести: використання пропускної здатності і середнього тиску в трубопроводі, організацію обліку витрати енергоресурсів і стану нормативної роботи, стан погашення взаємної заборгованості, низький рівень впровадження ефективних технологій та

обладнання, контроль за енергоспоживанням, невідповідність між функціональними характеристиками магістральних газопроводів та успадкованими принципами регулювання потоків газу.

Актуальним питанням при модернізації та реконструкції газотранспортних магістралей є визначення найбільш ефективних та оцінювання результатів впровадження НДЕКР. Фактична ефективність наукових розробок, обрахована за результатами впровадження нової техніки на технологічних об'єктах газотранспортної системи, склала 2,52 грн. на 1 грн. витрат на НДЕКР [6, с. 18].

Наявність фінансових ресурсів, їх обсяг, можливості залучення фінансових ресурсів у майбутньому, ефективність їх використання, дохідність виробництва всі ці елементи формують економічні фактори конкурентоспроможності ГТСУ. В розвинених країнах конкурентоспроможність є інструментом провадження соціальної й екологічної політики.

Перелічені і описані фактори при позитивному їхньому впливі могли б значно покращити рівень конкурентоспроможності підприємств газотранспортної галузі. Врахування факторів впливу, що сприяють чи перешкоджають зростанню конкурентоспроможності, дозволить зрозуміти рушійні сили та знайти точки прикладення як управлінських впливів держави, так і самих підприємств газотранспортної галузі для підвищення конкурентоспроможності ГТС.

Література

1. Кошева Г. О. Державні механізми управління енергозбереженням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Г. О. Кошева. - Донецьк, 2011. — 19 с.
2. Мілевська В. І. Проблеми енергозбереження у газотранспортній галузі / В. І. Мілевська // Наукові Вісті – 2010: всеукраїнська науково-практична конференція, 17 листопада 2010 року: тези. — М.: НУК, 2009. — С. 11—13.
3. Гулька П. П. Проблеми енергозбереження при транспортуванні газу і подачі його споживачам [Текст] П. П. Гулька // Нафтогазова енергетика: Всеукраїнський науково-технічний журнал. — 2007. — №4. — С. 40—42.
4. ЗУ «Про Державний бюджет України на 2011 р» : за станом на 12.06.11 / Верховна Рада України — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2012. — 150 с.
5. Фролов В. А. Шляхи підвищення надійності та потенційних транзитних можливостей газотранспортних підприємств / В. А. Фролов // Повышение эксплуатационной надежности систем трубопроводного транспорта (доклады научно-практического семинара). — Київ: НТК. «Институт электросварки им. Е. О. Патона», 2007 — С. 5—10.
6. Ефективність наукових розробок передбачених Тематичним планом НДЕКР в ДК «Укртрансгаз» у 2003 р. // Інформаційний огляд ДК «Укртрансгаз». — 2002. — №. — С. 17—18.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛADOVA МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОГЕННО НЕБЕЗПЕЧНИМИ НАФТОГАЗОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Техногенно-екологічна безпека на локальному рівні визначається станом окремого виробництва (всього підприємства) або певними наслідками господарської діяльності техногенно небезпечного виробництва (ТНВ), які характеризуються реальним або потенційно небезпечним впливом на навколишнє природне середовище. Серед факторів формування і реалізації техногенно-екологічної безпеки на рівні техногенно небезпечних нафтогазових підприємств (ТННГП) важливу роль відіграє власне управлінський фактор комплексного менеджменту. Управлінський фактор техногенно-екологічної безпеки підприємства передбачає дотримання встановлених нормативів і вимог раціонального природокористування та оптимальну конкурентоспроможну діяльність. Ефективна система управління дозволить краще організувати еколого-економічну діяльність суб'єкта господарювання, контролювати її відповідність чинному законодавству, цілям і завданням загальної політики підприємства, підвищити конкурентоспроможність його продукції, а також мінімізувати ризики виникнення надзвичайних ситуацій, що є особливо актуальним для існуючих техногенно небезпечних виробництв нафтогазових підприємств.

Щоб такі виробництва могли успішно розвиватися у ринковому середовищі, необхідно мати концепцію комплексної моделі гармонійного функціонування всіх складових ТНВ або суб'єктів на їх основі (тобто, з одного боку – механізм для одержання високих виробничих показників та економічної ефективності, а з другого – механізм для сприяння збереженню та ефективному відтворенню природних ресурсів). В існуючих літературних джерелах такі концептуально-методичні розробки для підприємств нафтогазової галузі практично відсутні. Тому важливим і актуальним з точки зору системного підходу до реорганізації управління ТНВ виступатиме цілеспрямований пошук нових підходів до організації комплексної системи управління ТННГП з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на нього.

З метою реалізації описаного концептуального підходу, удосконалено механізм управління ТННГП на основі концептуальних засад екологічного менеджменту, який включає методи управління (еколого-економічний менеджмент, який включає методи управління (еколого-економічний менеджмент, який включає методи управління (еколого-реінжиніринг), інструменти екологічного менеджменту, фінансове, еколого-економічні інструменти, що дозволить вдосконалювати існуючі техногенно небезпечні виробничі процеси, виокремити найважливіші функціональні зони задіяних у них підрозділів і спеціалістів, підвищити їх відповідальність за прийняті управлінські рішення, що, у свою чергу, повинно підвищити ефективність і якість управління підприємством загалом [1].

Вимоги суспільства до природоохоронної діяльності, яка здійснюється на підприємствах з метою досягнення належного рівня якості навколишнього середовища для забезпечення нормальної життєдіяльності людини і продовження виробничих процесів, стали необхідною і важливою складовою господарської діяльності нафтогазовидобувних підприємств, проте інформація про результати їх проведення не знаходить достатньо об'єктивного відображення у внутрішній і зовнішній звітності управлінського характеру, первинних облікових документах, реєстрах.

Причинами такого неоднозначного підходу є різне трактування принципів обліку витрат на охорону навколишнього середовища, що призвело до наявності різних методик формування інформаційного забезпечення управління, з представленням в звітності витрат на охорону навколишнього середовища. Тому постає необхідність систематизації інформації щодо означених витрат для використання їх в цілях управління та, відповідно, розробки методів прийняття оперативних рішень щодо оцінки навантаження на довкілля, щодо інвестиційних програм підвищення рівня екологічної безпеки у сучасних умовах функціонування підприємств нафтогазової галузі.

За змістовою ознакою в інформаційному забезпеченні варто виділити такі блоки: інформацію регулятивно-правового характеру; економічну, бухгалтерську та статистичну інформацію; нормативно-технічну інформацію; інформацію несистемного характеру. Запропоновано у четвертий блок включати відомості, які не мають безпосереднього відношення до інформації фінансово-статистичного характеру або генеровані ззовні якої-небудь інформаційної підсистеми. В умовах надзвичайної секретності інформації в сфері нафтогазової діяльності інформація несистемного характеру стає індикатором реального стану розвитку природоохоронної діяльності вітчизняних підприємств. До цього типу інформації нами віднесено дані аудиторських компаній, опубліковані в засобах масової інформації, неофіційні дані, інформація, отримана в результаті особистих контактів.

Удосконалений механізм управління техногенно небезпечними нафтогазовими підприємствами можна використовувати і для підприємств інших галузей промисловості, особливо потужних підприємств, що використовують у своїй діяльності багато різноманітних техногенно небезпечних виробничих процесів, а виділені блоки інформаційного забезпечення управління витратами на охорону навколишнього середовища дозволять систематизувати інформацію для використання її в цілях ефективного та результативного управління.

Література

1. Степанюк Г. С. Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів техногенно небезпечних нафтогазових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (нафтова і газова промисловість)” / Г. С. Степанюк. – Івано-Франківськ, 2011. – 20 с.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАГІСТРАЛЬНИХ ГАЗОПРОВОДІВ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ВІДТВОРЕННЯ

Транзит газу в Україні при його ефективному використанні може слугувати не тільки джерелом досить значних прибутків, але і вагомим інструментом у відстоюванні інтересів країни при взаємодії з Росією (головним постачальником газу) і європейськими країнами-споживачами. Потужна газотранспортна система дозволяє транспортувати значні обсяги природного газу як транзитом, так і для внутрішнього споживання. На сьогодні газотранспортний коридор України є одним з найбільших в Європі, проте і найстарішим, який почав свій розвиток ще з 1924 року. Системами магістральних газопроводів, які перебувають у користуванні НАК "Нафтогаз України", російський природний газ надходить до країн Західної, Центральної та Східної Європи. Ці системи технологічно зв'язані з аналогічними магістральними газопроводами Росії, Білорусії, Молдови, Румунії, Угорщини, Словаччини та Польщі, а через них - і з газопроводами всього Європейського континенту. При цьому слід відмітити, що Україна займає стратегічне положення, адже завдяки вітчизняній ГТС блакитне паливо отримують 19 країн Європи. Тому від ефективної роботи газотранспортної системи залежить не тільки добробут України, але й енергетична безпека ЄС. У зв'язку з цим моніторинг стану газотранспортної мережі, попередження аварійних ситуацій на трубопроводах є на сьогодні актуальним завданням.

Сучасна газотранспортна система України є сполучною ланкою між постачальниками і споживачами природного газу та посідає друге місце в Європі [1, ст.12].

Територією України на європейський ринок надходить близько 90% загального обсягу російського експорту газу [2, ст.47, 3, ст.10]. ДК "Укртрансгаз" є основним оператором газотранспортної системи.

Статистичні дані експлуатації лінійної частини ДК "Укртрансгаз" підтверджують те, що понад 49% газопроводів експлуатуються понад 30 років (збудовані в період 1966-1970 рр.), в межах від 21 до 30 років експлуатується 32% від загальної кількості та від 16 до 20 років – 11%. Тільки 8% газопроводів є відносно «молодими» (10 і менше років). Дана ситуація має негативний характер для надійності газотранспортної системи України, вказує на значну її зношеність та потребу негайного її відновлення та реконструкції. Такий стан експлуатаційної надійності лінійної частини магістральних газопроводів передбачає те, що ще кілька років вона зможе пропрацювати в задовільному стані, проте потреба в капітальному ремонті набуває гострого значення. Згідно з висновками спільної робочої групи експертів України і Європейського Союзу, що працювала в рамках програми INOGATE, технічний стан вітчизняної транзитної газової системи визнано задовільним [4, ст.16]. Проте

ДК «Укртрансгаз» усе ж таки ставить перед собою завдання не просто зберегти такий стан, а й зміцнити транзитний потенціал. Для вирішення даної проблеми необхідно значні капітальні вкладення.

Понад 90% відмов об'єктів газотранспортної системи відбувається на магістральних газопроводах, причому від 15 до 35% цих відмов відбувається через корозію металу [5, ст.48]. Газопровід необхідно розглядати в комплексі – як сталю трубу, ізоляційне покриття та систему електрохімічного захисту (ЕХЗ), а корозійну стійкість розглядати через призму цих трьох складових. Ключову роль впливу на стан газопроводів відіграє захисне ізоляційне покриття, яке має безпосередній вплив на довговічність та надійність газотранспортної системи. На сьогодні в ГТС України переважають газопроводи з бітумним ізоляційним покриттям, що становить 56% (20,8 тис. км) та 44% (16,2 тис. км) газопроводів захищені полімерним стрічковим покриттям. Слід зазначити, що майже всі транзитні магістральні газопроводи мають антикорозійне стрічкове покриття, що не забезпечує надійний захист газопроводів. В основному більшість ізоляційних покриттів погіршили свої характеристики та цілком виробили свій ресурс за 10-15 років, що негативно вплинуло на корозійну стійкість більшості газопроводів. Варто зауважити той факт, що через 10-15 років з'являються корозійні відмови на газопроводах з бітумною ізоляцією, та через 15-20 років – на газопроводах захищених полімерними ізоляційними стрічками. Бітумне ізоляційне покриття у заводнених ґрунтах набухає протягом одного року на 1%. За 10-15 років вони поглинають до 10% води, втрачаючи при цьому ізоляційні та захисні властивості. Полімерне стрічкове покриття має двошарову конструкцію – основний полімерний шар та каучуковий [6]. Таким чином, за своїми властивостями основний шар не промокає, проте каучуковий шар має високу вологопроникність (до 10%). По каучуковому шару вода проникає до тіла труби [7, ст.29]. Досить цікавим є той факт, що при розподілі витрат для будівництва трубопроводів у США лише 4% від загальної вартості становлять витрати на покриття трубопроводу (3% – компенсація на землю; 38% – матеріали; 38% – оплата праці; 4% – проект на інспекторський контроль; 6% – податки і транспортні витрати; 7% – інші витрати) [7, ст.28]. В загальному, вартість ізоляційних робіт становить 4-6% від загальної вартості газопроводу навіть при застосуванні найдорожчих типів протикорозійної ізоляції, відіграючи при цьому важливу функцію по збереженню надійності газопроводу.

За оцінками Мінпаливенерго [8, ст. 18], в першу чергу в зону ризику потрапляють трансконтинентальні газопроводи "Союз" (збудований в 1978р.), "Уренгой-Помари-Ужгород" (збудований в 1982р.) та "Прогрес" (збудований в 1988р.), чия продуктивність перевищує 80 мільярдів кубометрів на рік. Важливим об'єктом лінійної частини є також газопровід "Долина – Ужгород – Держкордон II". Після його введення в експлуатацію в 1974 році розпочалась подача спочатку українського, а потім російського природного газу в країни Центральної та Західної Європи. Це стало початком функціонування найбільшого до сьогоднішнього часу коридору з транзиту російського газу, а

Україна стала однією з найбільших транзитних країн. Саме ці магістральні газопроводи забезпечують ліву частку транспортованого газу в країні Європи. Особливу увагу привертає той факт, що майже до нульової позначки досягає залишковий ресурс газоперекачувальних агрегатів: на газопроводах "Союз" він становить 1%, "Уренгой-Помари-Ужгород" – близько 3%, а "Прогрес" свій ресурс вичерпав наполовину [8, ст.18]. Зношеними є й інші складові газотранспортної системи – підземні сховища газу, термін експлуатації яких сягає 35-40 років.

Виходячи з загальної картини, яка виникла при дослідженні стану лінійної частини магістральних газопроводів можна зробити висновок про гостру необхідність проведення комплексної реструктуризації всієї газотранспортної системи, включаючи і лінійну частину. Незворотнім є той факт, що чим старіша система, тим більше коштів потрібно для її підтримки в працездатному стані. Однак рівень виконання плану освоєння капітальних вкладень у ГТС протягом 1998-2008 років прямує в протилежний бік, тяжіючи до скорочення витрат [8, ст.21].

Працездатність газотранспортної системи України прямо залежить від надійності експлуатації високовартісних і складних технологічних систем лінійної частини магістральних газопроводів. Корозія, фізичне зношування, старіння металу внаслідок дії блукаючих струмів, статичних та динамічних навантажень, високі тиски, температури, кислотність ґрунтів – чинники зниження довговічності та надійності експлуатації газопроводів.

Дані проблеми необхідно вирішувати комплексно із врахуванням техніко-економічної доцільності. Відновлення захисту трубопроводу шляхом заміни ізоляції при одночасній ліквідації негативних наслідків (дефектів) недостатнього протикорозійного захисту та ліквідація інших видів дефектів є основними напрямками підвищення надійності та безперебійності газопостачання. Основним методом відтворення лінійної частини є її капітальний ремонт. Вибір оптимального методу ремонту за мінімумом затрат необхідно проводити на основі результатів розв'язання задач оптимізації витрат на проведення капітального ремонту, що буде розглянуто в наступних розділах даної дисертаційної роботи.

Література

1. Руднік А.А. Транзитні можливості газотранспортної системи України // Нефть и газ. – 2002. – №5. – С. 12-14.
2. Руднік А.А. Досягнення науки і техніки – в розвиток газотранспортної системи України / А.А. Руднік, Б.І. Педько, В.В. Колодяжний, В.В. Дубровський, В.В. Вендров, В.П. Соловей // Нафтова і газова промисловість. – 2004. – №6. – С.47-50.
3. Єрьоменко А. Як не зарізати курку, що несе золоті яйця / А. Єрьоменко // Дзеркало тижня. – 2008. – №8(687). – С.10.
4. Пономаренко І. Укртрансгаз: нова стратегія реконструкції / І. Пономаренко // Газ і нафта. Енергетичний бюлетень. – 2010. – №10. – С.16-17.

5. Экономика транспорта и хранения нефти и газа: учебник для вузов / [Бренд А.Д., Колядов Л.В., Комарова Л.А., Власов В.Г., Карпов В.Г., Тищенко В.Е.] – М.:Недра, 1989. – 287 с.
6. Харионовский В.В. Проблемы газопроводов со сроком эксплуатации 30 лет и больше // Газовая промышленность. – 2006. – №10. – С. 23.
7. Хмелевський Є. Амортизаційна політика і оновлення промислово-виробничих основних фондів [Текст] / Є. Хмелевський // Економіка України. – 1999. – №3. – С.35.
8. Феофантов В. Система бальзаківського віку. Зморшки ГТС у дзеркалі Мінпаліверно / В. Феофантов // Газ і нафта. Енергетичний бюлетень. – 2009. – №5. – С.18-21.

Чучук Ю.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА КОМПРИМУВАННЯ ГАЗУ ЕЛЕКТРОПРОВІДНИМИ ГПА

При використанні електропровідних ГПА слід враховувати можливість розрахунків за електроенергію на основі тарифів, диференційованих за періодами часу. Тарифи на електроенергію диференційовані за періодами доби широко застосовуються в багатьох країнах світу.

У відповідності з Постановою НКРЕ від 20.12.2001 р. №1241 зі змінами і доповненнями від 19 липня 2005 р. №529 в Україні передбачено два варіанти розрахунків за електроенергію на основі тарифів, диференційованих за періодами часу:

- Двоніжні тарифи, диференційовані за періодами часу

Тариф	Період	Тривалість періоду, год	Тарифні коефіцієнти
Денний	з 7-00 до 23-00	16	1,8
Нічний	з 23-00 до 7-00	8	0,4

- Тризонні тарифи, диференційовані за періодами часу

Тариф	Період			Тривалість періоду, год	Тарифні коефіцієнти
	січень, лютий, листопад, грудень	березень, квітень, вересень, жовтень	травень-серпень		
Піковий	з 8-00 до 10-00 з 17-00 до 21-00	з 8-00 до 10-00	з 8-00 до 11-00	6	1,8
Напівпіковий	з 6-00 до 8-00 з 10-00 до 17-00	з 18-00 до 22-00	з 20-00 до 23-00	11	1,02
	з 21-00 до 23-00	з 6-00 до 8-00 з 10-00 до 18-00	з 7-00 до 8-00 з 11-00 до 20-00		
Нічний	з 23-00 до 6-00	з 22-00 до 23-00	з 23-00 до 24-00	7	0,25
		з 23-00 до 6-00	з 24-00 до 7-00		

Проведемо порівняння економічної доцільності застосування постійного тарифу і тарифів на електроенергію диференційованих за періодами часу для компримування газу на електропровідних ГПА.

Для проведення аналізу можна виділити два варіанти:

- 1) електроенергія споживається на постійній основі протягом доби;
- 2) електроенергія споживається нерівномірно протягом доби, при цьому є можливість переносити періоди споживання з більшою потужністю на періоди з нижчими тарифами.

Розглянемо перший варіант, коли припускається, що електроенергія споживається на постійній основі протягом доби. Якщо врахувати, що при двохзонному тарифі $N_{\text{добр}} = N_{\text{д}} + N_{\text{н}}$, то вартість електроенергії спожитої за добу становитиме:

$$B_{EE}^{\text{II}} = [(0,4 \times 8) \times N_{\text{н}} + (1,8 \times 16) \times N_{\text{д}}] \times T_{\text{Е}} = (0,4 \times 8 + 1,8 \times 16) \times N_{\text{добр}} \times T_{\text{Е}} = 32 \times N_{\text{д}} \times T_{\text{Е}}$$

Якщо врахувати, що при трьохзонному тарифі $N_{\text{добр}} = N_{\text{п}} + N_{\text{нп}} + N_{\text{н}}$, то вартість електроенергії, спожитої за добу, становитиме:

$$B_{EE}^{\text{III}} = [(0,25 \times 7) \times N_{\text{н}} + (1,02 \times 11) \times N_{\text{нп}} + (1,8 \times 6) \times N_{\text{п}}] \times T_{\text{Е}} = (0,25 \times 7 + 1,02 \times 11 + 1,8 \times 6) \times N_{\text{добр}} \times T_{\text{Е}} = 23,77 \times N_{\text{добр}} \times T_{\text{Е}}$$

Отже можна зробити висновок, що якщо споживання електроенергії протягом доби є приблизно рівним, і при цьому немає можливості переносити періоди споживання з більшою потужністю на періоди з нижчими тарифами, то застосування двохзонних тарифів є дуже невигідним, оскільки призводить до збільшення вартості електроенергії, спожитої за добу на 33,33%, а застосування трьохзонних тарифів, навпаки, приводить до економії близько 1% витрат на електроенергію за добу.

Тому, якщо розглянути другий варіант, коли є можливість переносити періоди споживання з більшою потужністю на періоди з нижчими тарифами, то застосування двохзонного тарифу може бути вигідним тільки в тому випадку коли споживання електроенергії в нічний час більш ніж в 9 разів перевищує споживання в денний час.

А от якщо розглянути варіант, коли є можливість переносити періоди споживання з більшою потужністю на періоди з нижчими тарифами, то застосування трьохзонного тарифу в будь-якому разі буде економічнішим, адже навіть при рівній завантаженості протягом доби вартість спожитої електроенергії є нижчою, ніж при постійному тарифі.

Проведемо порівняння спожитої електроенергії електропровідним ГПА – ЕГПА-25рч при двох варіантах роботи для постійного і трьохзонного тарифу. Потужність агрегату 25 МВт.

При постійному тарифі кількість електроенергії витраченої на роботу ГПА за добу становитиме (для спрощення розрахунків абстрагуємось і будемо вважати, що реальна потужність дорівнює номінальній):

$$B_{EE}^{\text{I}} = 24 \times N_{\text{добр}} \times T_{\text{Е}} = 24 \times 25000 \times 0,7797 = 467820 \text{ грн.}$$

Якщо б можна було звести до мінімуму споживання електроенергії в пікові періоди часу, тоді вартість електроенергії спожитої за добу (18 годин роботи) одним агрегатом при трьохзонному тарифі становила б:

$$B_{EE}^m = [(0,25 \times 7) \times N_n + (1,02 \times 11) \times N_{нп} + (1,8 \times 6) \times N_n] \times T_E =$$

$$= [(0,25 \times 7) \times 25000 + (1,02 \times 11) \times 25000 + (1,8 \times 6) \times 0] \times 0,7797 = 252818 \text{ грн.}$$

А вартість електроенергії на 1 годину роботи ЕГПА-25рч становила б при трьохзонному тарифі $B_{EE}^m \text{ на } 1 \text{ год} = \frac{252818}{18} = 14045,5 \text{ грн.}$ проти

$$B_{EE}^1 \text{ на } 1 \text{ год} = \frac{467820}{24} = 19492,5 \text{ грн. при постійному тарифі.}$$

Отже економія на 1 годину роботи такого агрегату, при повній відмові від експлуатації таких агрегатів в пікові періоди електроспоживання, за трьохзонними тарифами становила б 5447 грн. А при середньому напруженні такого агрегату 4500 год./рік (250 днів по 18 год.) економія за рік склала б 24,5 млн. грн.

Проте цей варіант є утопічним і технічно невиправданим. Адже на запуск ГПА та виведення його на запланований режим роботи потрібна значна кількість електроенергії, а також те що під час запусків і зупинок агрегату відбувається найбільший знос деталей агрегату та його поломки.

Тому розглянемо третій варіант. Коли споживання при трьохзонному тарифі протягом доби є рівномірним, вартість електроенергії, спожитої протягом доби становитиме:

$$B_{EE}^m = [(0,25 \times 7) \times N_n + (1,02 \times 11) \times N_{нп} + (1,8 \times 6) \times N_n] \times T_E =$$

$$= [(0,25 \times 7) \times 25000 + (1,02 \times 11) \times 25000 + (1,8 \times 6) \times 25000] \times 0,7797 = 463337 \text{ грн.}$$

Отже, як видно економія за одну добу використання трьохзонного тарифу при повному навантаженні і рівномірній роботі ГПА протягом доби, відносно постійного тарифу становитиме 4483 грн./добу (за увесь рік без зупинок і при повному навантаженні – це близько 1,6 млн. грн.) при використанні тільки одного агрегату, а зазвичай на компресорній станції працює два агрегати одночасно. Додатково перевагою застосування на компресорних станціях трьохзонних тарифів служитиме й те, що в нічний час споживання електроенергії є вищим за рахунок значних витрат на освітлення території компресорної станції.

На основі аналізу постійного тарифу на електроенергію і тарифів, диференційованих за періодами доби видно, що для компримування природного газу електропровідними ГПА найдоцільнішим є їх експлуатація за трьохзонними тарифами диференційованими за періодами часу з максимальною відмовою від експлуатації в пікові періоди часу.

За найпесимістичнішими прогнозами це призводило б до економії близько 1,6 млн. грн. на рік в розрахунку на один агрегат потужністю 25 МВт.

СЕКЦІЯ 4 ОБЛІК І АУДИТ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Харківський національний економічний університет
Волошан І.

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ

Вся господарська діяльність суб'єктів торгівлі повинна знаходитися під безупинним контролем, здійснюваним шляхом спостереження за виконанням окремих операцій і реєстрації їх здійснення у кількісній та якісній формі. Цей процес є складовою системи первинного обліку, основу якого складає первинний документ, який оформлюється на кожну операцію.

Найбільш висока ефективність контролю за товарними операціями на підприємстві досягається внаслідок об'єднання попереднього, поточного (оперативного) та наступного контролю товароруку та створення інформаційного забезпечення у вигляді первинних документів та облікових реєстрів.

Господарський процес торговельного підприємства включає в себе наступні складові: процес здійснення операції, процес вимірювання результатів; процес документального оформлення; процес формування облікових реєстрів; процес формування звітності; процес прийняття управлінських рішень. За кожною складовою господарського процесу торговельного підприємства здійснюється відповідний контроль. Таким чином, процес обліку та контролю за господарськими процесами створюють обліково-інформаційне забезпечення господарської діяльності торговельного підприємства. Необхідно відмітити, що процес обліку та контролю господарської діяльності підприємства на стадії створення обліково-інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень включає в себе складові процесу документування.

Серед класифікаційних ознак контролю науковці виділяють контроль залежно від виду інформаційного забезпечення. В залежності від виду інформаційного забезпечення контролю товарних операцій розрізняють фактичний та документальний контроль товароруку. Документальний і фактичний контроль товароруку тісно взаємопов'язані, оскільки тільки їх спільне застосування дозволяє встановити фактичний стан товарного забезпечення.

Документальний контроль товарних операцій полягає в перевірці первинних документів, бухгалтерських і оперативних реєстрів, статистичної, бухгалтерської та оперативної звітності й інших документальних носіїв економічної інформації. Мета документального контролю товарних операцій – виявлення правильності, достовірності, законності та економічної доцільності документально-відображених торгово-технологічних процесів товароруку.

Документальний контроль товароруку включає в себе контроль процесу документування (створення інформаційного забезпечення), контроль документообігу, контроль місцезнаходження (зберігання) документу.

Документи, які є джерелами інформації для прийняття управлінських рішень, аналізуються з різних точок зору. Спочатку необхідно визначити якість документу за формою й суттю відображених в них господарських операцій, що забезпечує контроль процесу документування.

Для оцінки товарних операцій та господарських дій використовуються різні за змістом прийоми контролю процесу документування в залежності від цілей контролю і стану бухгалтерського обліку. При цьому класифікація прийомів документального контролю спирається на внутрішню притаманну йому послідовність контрольних дій і їх логічний взаємозв'язок. До способів контролю процесу документування належать: формальна перевірка, арифметична перевірка, експертна перевірка, нормативно-правова перевірка, економічна перевірка, логічна перевірка, зустрічна перевірка, перевірка законності господарських операцій за даними кореспонденції рахунків.

Другим елементом документального контролю є контроль документообігу. Документообіг – це рух документів з моменту їх складання або одержання від інших підприємств до використання для бухгалтерських записів і наступної передачі до архіву. Організація документообігу залежить від характеру й особливостей господарських операцій та їх облікового оформлення, а також від структури підприємства і його облікового апарату. Графік документообігу має забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через яких проходить первинний документ, визначити мінімальний строк його перебування у підрозділах, а також сприяти поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій обліку, підвищенню рівня його механізації. Це зумовлює контрольні процедури документообігу – перевірка схеми руху документу за підрозділами та виконавцями; перевірка строку надходження, обробки та виконання документу; перевірку обсягу документообігу.

Третім елементом документального контролю є контроль місцезнаходження (зберігання) документу. Зберігання документів є заключним етапом у системі становлення та розвитку бухгалтерського обліку на підприємстві. Добре відпрацьований документообіг, швидка обробка та раціональна система зберігання документів забезпечують своєчасне отримання облікової інформації відповідними управлінськими структурами, надійний контроль за фінансово-господарською діяльністю.

Первинні документи, на підставі яких зроблено записи в облікових реєстрах, називаються використаними. Документи та облікові реєстри, складені на підставі використаних документів, до передачі їх до архіву мають зберігатися в бухгалтерії. Як правило, документи поточного року зберігаються у бухгалтерії не більше одного року. Після здачі річного звіту вони за актом передаються на постійне зберігання до головного архіву підприємства. Після закінчення терміну зберігання документи передаються до Державного архіву. Отже, незалежно від місяця зберігання, контрольними процедурами місцезнаходження документу є перевірка наявності документів у місцях зберігання та формування справ, перевірка строку зберігання, перевірка умов зберігання. Дослідивши сутність документального контролю та контрольні процедури йому властиві, пропонуємо

за основу критеріїв оцінки та контролю якості процесу документування та підсистеми первинного обліку прийняти принципи документування (табл. 1).

Таблиця 1
Критерії оцінки та контролю якості процесу документування та підсистеми первинного обліку в системі управління

Принцип документування	Документування як процес спостереження, сприйняття, вимірювання, реєстрації інформаційного забезпечення товарних операцій	Підсистема первинного обліку як комплекс взаємопов'язаних елементів: документування та первісної обробки інформації
Доцільність	Контроль за документуванням всіх фактів господарського життя та неможливості використання без документаційних каналів зв'язку	Оцінка відповідності системи первинного обліку інформаційним потребам управління і контроль за надлишковою інформацією
Достовірність	Контроль за достовірністю вихідної інформації та відсутності помилок	Контроль об'єктивності відображення фактів господарського життя
Повнота	Оцінка та контроль достатності облікової інформації для прийняття управлінських рішень	Оцінка та контроль відповідності чинним уніфікованим системам (стандартам) первинного обліку
Правомірність	Контроль відповідності чинному законодавству та контроль правильності оформлення	Контроль відповідності чинному законодавству та контроль правильності оформлення
Системність	Оцінка організації документообігу та контроль за його виконанням	Оцінка та контроль поєднання уніфікованих систем обліку за галузевою та функціональною ознаками
Технологічність	Оцінка пристосованості форм документів для машинної обробки на робочому місці	Оцінка пристосованості уніфікованих систем обліку до автоматизованої обробки
Оперативність	Оцінка та контроль оперативності створення документу з мінімальними витратами часу	Адаптивність, рухливість інформаційного забезпечення в системі обліку

Таким чином, дослідивши процедури документального контролю товароруху, необхідно відмітити що формування обліково-інформаційного забезпечення товароруху в системі управління залежить від якості процесу документування та підсистеми первинного обліку в цілому. На підприємстві має бути встановлено єдині вимоги до складання документів та роботи з ними. Вони можуть бути закріплені інструкцією з документального забезпечення управління, доведені до співробітників у вигляді спеціальних інструктажів і відповідати критеріям контролю якості документування систем управління.

УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ ОБЛІКУ

Постійні зміни, що відбуваються в господарському механізмі країни, безпосередньо, впливають на ефективність функціонування установ та вимагають вдосконалення системи управління ними. Вирішенню цих проблем допомагає бухгалтерський облік.

Бухгалтерський облік виконує роль інформатора управлінської системи щодо забезпечення повноти та достовірності даних про всі суттєві сторони функціонування об'єкта управління. Водночас якість бухгалтерського обліку та ступінь забезпеченості інформацією системи управління залежить від рівня ентропії системи управління, яка відіграє активну роль, а бухгалтерський облік підпорядковується їй як організаційно, так і в методологічному відношенні.

Дослідженню проблем управлінської орієнтації бухгалтерського обліку присвячені роботи Б.Валуєва, С.Голова, Г.Кірейцева, В.Моссаківського, Л.Нападовської, М.Пушкаря, В.Сопка, та інших вчених. Однак існує ціла низка невирішених проблем, зокрема, пов'язаних із впровадженням управлінського обліку в бюджетних установах як надійного інформаційного підґрунтя для прийняття управлінських рішень.

Проведений аналіз наукових праць, дозволяє зробити висновок про те, що всіх авторів об'єднує єдина ціль, яка полягає в забезпеченні відповідності обліку новим вимогам економічної системи, що є основним об'єктивним законом його розвитку, надання йому дійсно управлінської спрямованості.

Беззаперечно, що ефективність функціонування установ залежить від безперервної послідовності прийняття рішень. Для того, щоб прийняти правильне рішення, вирішуючи будь-яку проблему, керівнику потрібна вся інформація про варіанти дії. При цьому інформаційним забезпеченням виступає бухгалтерська, статистична звітність, оперативні дані тощо.

Загалом, інформаційне середовище, взаємозв'язок підсистем формування і прийняття управлінських рішень в установі можна представити у вигляді принципової схеми, яка наведена на рисунку 1.

Як бачимо, із рисунку 1, на процес прийняття рішення впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. При чому вплив керівництва установи на зовнішні фактори доволі обмежений і виходить за межі управління, але їх необхідно враховувати при прийнятті управлінських рішень, а от внутрішні фактори знаходяться в полі управлінських рішень установи і формуються в основному в підсистемі бухгалтерського обліку – управлінському обліку.

Управлінський облік надає інформацію для планування майбутніх стратегій і тактики функціонування установи як в цілому так і для здійснення окремих господарських операцій тощо. У результаті основним завданням управлінського обліку є формування інформаційного продукту адекватного умовам функціонування установи, що враховує всі особливості та відповідає індивідуальним запитам управлінського персоналу в конкретній установі.

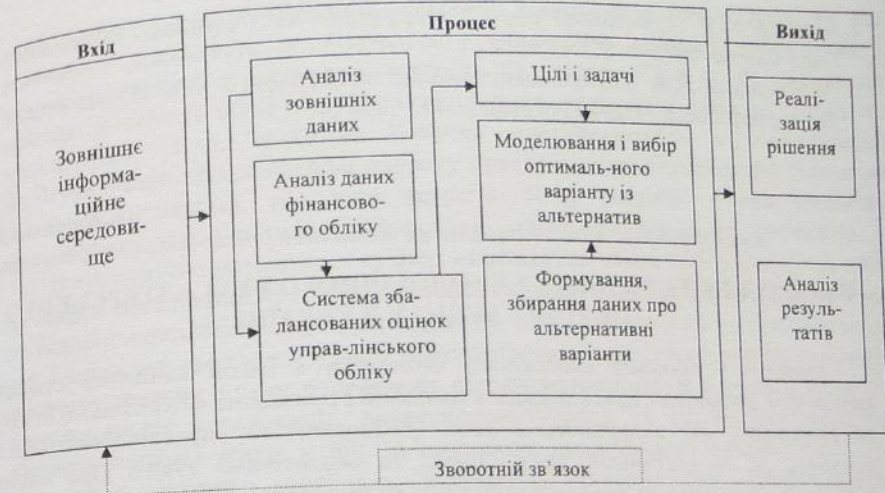


Рисунок 1 – Процес прийняття управлінського рішення

За своїм інформаційним змістом і обсягом вирішуваних завдань управлінський облік є набагато ширшим і різноплановим інформаційним механізмом, ніж фінансовий облік.

На кожному етапі управлінці різних рангів намагаються вибрати оптимальні варіанти з наявних альтернатив. Можливість правильного вибору залежить виключно від кількості і якості інформації. З огляду на це процедури управлінського обліку в установах мають відповідати потребам постійного контролю за результатами, а така процедура бухгалтерського обліку, як реєстрація господарських операцій, не відкидається, а навпаки, активізується за допомогою оперативного контролю. Йдеться передусім про контроль за дотриманням кошторису. У такий спосіб відокремлюються два обов'язкові елементи управлінського обліку: планування і контроль, що набирають форми конкретної інформаційної бази, яка аналізується з метою вибору правильного управлінського рішення або зміни стратегії функціонування.

Таким чином, впровадження управлінського обліку в бюджетних установах забезпечить адаптацію обліку до сучасних умов функціонування бюджетних установ, посилення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів та стане надійним інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень.

Література

1. Долішня Т.І. Організація управлінського обліку на підприємствах: практичний аспект // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку : зб. наук. праць / Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2005. – Вип. 9. – С. 122-127.

2. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
3. Нападівська Л.В. Управлінський облік: монографія / Л.В. Нападівська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.

*Костюк У.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І АУДИТУ В УКРАЇНІ

Однією з проблем екологічної економіки в світлі концепції сталого розвитку є розробка і вдосконалення напрямів і принципів екологічного обліку та контролю, які включають в себе фінансовий та управлінський облік, звітність за екологічними показниками та екологічний аудит. При цьому цілком зрозумілим є зв'язок між управлінням природоохоронною діяльністю та екологічним обліком. Умови, завдяки яким питання природоохоронної діяльності слід включити в корпоративний облік, очевидні:

- рахунки бухгалтерського (фінансового) обліку підприємства повинні відображати його ставлення до навколишнього природного середовища і вплив витрат, ризиків і зобов'язань, пов'язаних з природоохоронною діяльністю, на фінансовий стан підприємства;
- інвесторам для прийняття інвестиційних рішень необхідно мати інформацію по екологічній заході і витрати, пов'язані з природоохоронною діяльністю;
- питання природоохоронної діяльності є предметом управлінської діяльності: менеджерам необхідно виявляти і розподіляти природоохоронні витрати таким чином, щоб продукція була правильно оцінена і інвестиційні рішення базувалися на реальних витратах і вигодах;
- підприємства отримують переваги в конкурентній боротьбі, якщо вони здатні показати, що їх товари та послуги кращі з екологічної точки зору;
- екологічний облік є ключем до сталого розвитку.

Екоефективний режим роботи знижує вплив підприємства на стан навколишнього середовища, одночасно підвищує його прибутковість. Проте ефективність може бути вимірною лише за допомогою ведення екологічного обліку, тобто надання точної інформації про природоохоронні витрати, заощадження і вплив господарської діяльності на навколишнє середовище.

Керівники (бухгалтери) економічних суб'єктів, які прагнуть збільшити обсяги фінансування із західних ринків капіталу, розуміють, що якщо в нових бухгалтерських балансах (звітах про фінансовий стан підприємства) не буде представлена інформація про екологічні зобов'язання, то це знизить довіру інвесторів до фінансових звітів.

Таким чином, екологічна інформація повинна бути невід'ємною частиною при складанні зрозумілих і достовірних звітів. Проте в даний час в Україні немає

нормативних актів регулювання облікової діяльності в галузі екології, що вимагають докладного відображення у фінансовій звітності зобов'язань і витрат, пов'язаних з природоохоронною діяльністю. Крім цього має місце неупорядкованість обліку природоохоронних витрат, коли вони не тільки не виділяються, а й, особливо поточні, «розчиняються» в собівартості, необгрунтовано відносяться на охорону праці і техніки безпеки, або тільки на загальногосподарські, або інші витрати. Тому розробка основ розвитку екологічного обліку та аудиту являє собою соціально-економічну значимість.

В економічно розвинених країнах екологічний аудит зарекомендував себе як один з ефективних природоохоронних інструментів, який використовується як підприємницькими структурами, в тому числі державними підприємствами, так і органами державної влади. Використання екологічного підприємствами, провести реальну оцінку дотримання підприємством вимог в області охорони навколишнього середовища, природокористування та екологічної безпеки; виявити «слабкі» місця в ній та розробити коригувальні заходи; запобігти заподіяння шкоди довкіллю; підвищити інвестиційну привабливість підприємств і багато іншого.

Слід підкреслити, що екологічний аудит в нашій країні перебуває на початковій стадії становлення. Для нього не розроблена навіть прийнятно необхідна законодавча, нормативна та методична база, а проведення бухгалтерського екологічного аудиту, крім того, часто ускладнюється через недосконалість і недостатності обліково-звітної статистичної, еколого-економічної, та й організаційно-технічної, інформаційної бази.

Головною перевагою екологічного аудиту є те, що він дозволяє без додаткових бюджетних витрат підсилити управління охороною навколишнього природного середовища, підвищити ефективність державного екологічного управління. Це є тією причиною чому держава має бути зацікавлена у запровадженні екологічного аудиту та створенні відповідних правових і нормативних умов для його здійснення.

Маринчук Ю.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Концептуальна побудова стратегічного обліку і аудиту передбачає формування єдиного інформаційного простору, спрямованого на інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством. Концептуальні основи стратегічного обліку і аудиту формуються на принциповій відмінності стратегічної парадигми управління від традиційної управлінської парадигми.

Зміна традиційної парадигми управлінського обліку на стратегічну парадигму пов'язана з розвитком наукового пізнання бухгалтерського управлінського обліку і прагненням до його вдосконалення. Традиційна управлінська парадигма акцентується на обліку внутрішніх чинників,

незважаючи на зовнішнє середовище, у якому функціонує промислове підприємство. Стратегічна парадигма управління виникає у зв'язку з розвитком глобалізаційних процесів, коли з'явилися нові проблеми і завдання, які є невідірваними в рамках традиційної управлінської парадигми. До цих завдань відносяться, перш за все, облік і оцінка впливу на результати діяльності організації зовнішніх чинників і дій, ризиків і невизначеності.

У результаті проведеного аналізу, що характеризує стратегічну парадигму обліку в зіставленні з традиційною, можна зробити висновок, що стратегічна парадигма управління визначає концептуальну побудову стратегічної бухгалтерії, яка характеризується такими основними положеннями: оцінка, облік і аналіз зовнішніх чинників і ризиків; управлінська ієрархія, заснована на використанні комунікаційних зв'язків; постійне зростання інтелектуальних знань (стратегічне мислення, управління новаторством, управління безперервним розвитком, управління змінами, генерація знань); використання переваг мережевої економіки; можливість вибору споживачів та постачальників і управління на основі ланцюжка вартості; облік територіальних і чинників часу.

Концептуальна побудова стратегічної бухгалтерії базується на еволюційно-адаптивній балансовій теорії, основу якої складає бухгалтерський підхід «грошові кошти/чисті пасиви». Реалізація цього підходу в стратегічній бухгалтерії передбачає облік різноманітних ситуацій, адаптивних до зміни системи чинників, що впливають на власність, платоспроможність, резервну систему підприємства тощо, визначення і аналіз агрегованих і дезагрегованих показників чистих активів і чистих пасивів як основних індикаторів цього впливу. Концепція стратегічного обліку і аудиту передбачає використання принципів реінжиніринга, який спрямований на оптимізацію основних напрямів діяльності підприємства з метою підвищення їх ефективності, і визначає необхідність пошуку нових підходів до управління, у тому числі і до організації облікової системи.

В основі реінжиніринга лежать корені зміни діяльності підприємства, спрямовані на досягнення значних конкурентних переваг, високих фінансових результатів тощо. Реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням радикальним переплануванням бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень у таких класичних для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість продукції, рівень обслуговування і оперативність [1, с. 59], а також основних показників стратегічного управлінського обліку - чистих активів, чистих пасивів і їх численних модифікацій.

Основними напрямками реінжиніринга в межах стратегічного обліку і управління виступають: розвиток пріоритетних ключових видів діяльності підприємства в ланцюжку створення вартості продукту; впровадження нового виду діяльності; перепроєктування існуючого ланцюжка створення вартості тощо. Концептуальна побудова стратегічного обліку ґрунтується на принципах бухгалтерського моделювання. Побудова моделей і моделювання властиві всім наукам. Не становить в цьому відношенні винятку і бухгалтерський облік, який

має справу безпосередньо не із самими об'єктами (предметами) обліку, а з їхньою характеристикою, тобто з інформацією про об'єкти [2, с. 17].

Бухгалтерське моделювання передбачає розробку і апробацію моделей стратегічного управлінського обліку ситуаційного і організаційного характеру.

Моделювання є основою побудови стратегічної бухгалтерії і забезпечує конструювання інформаційних потоків багатоваріантного характеру під впливом системи чинників в реальних і прогнозних ситуаціях.

Як основні облікові характеристики і аспекти стратегічної бухгалтерії, що впливають на побудову стратегічного управлінського обліку, розглядаються стратегічна діагностика зовнішнього середовища, стратегічне мислення і поведінка в умовах мережевої економіки та глобалізації, інформаційне поле стратегічної бухгалтерії як сукупність інформаційних джерел внутрішнього і зовнішнього змісту, стратегічні рішення, оцінка виконання стратегії, вимірювання фактів господарського життя, механізм і процедури бухгалтерського інжинірингу.

Важливою характеристикою стратегічної бухгалтерії виступає стратегічне мислення як процес, у якому керівники організації прагнуть спрямувати спільне зусилля до осмисленого. Чим вищий ступінь невизначеності зовнішнього ринку, технологічного або економічного середовища, тим більше чинників має враховувати цей процес у пошуку керівництвом необхідних стратегій на основі системи похідних балансових звітів [3, с. 435].

Оцінка виконання стратегії передбачає визначення зміни вартості підприємства як майнового комплексу в результаті реалізації стратегічного рішення на базі інструментів бухгалтерського інжинірингу.

Використання інжинірингових методів і процедур у стратегічному управлінському обліку зумовлене необхідністю трансформації бухгалтерської інформації залежно від поставлених цілей і вирішуваних завдань у напрямі визначення показників чистих активів і чистих пасивів, що характеризують потенціал підприємства і його зміну під впливом системи чинників (чинники зовнішньої дії, зміна потоків платежів, процеси реорганізацій, отримання урядової допомоги, вартісні зміни тощо).

Організація стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах передбачає: визначення основних принципів і вимог до системи обліку, особливостей облікового процесу; розробку механізму стратегічного управлінського обліку; розробку алгоритму стратегічного управлінського обліку; визначення результату стратегічного управлінського обліку; визначення процесу ухвалення стратегічних рішень; використання інструментів бухгалтерського інжинірингу - системи похідних балансових звітів; технічне і програмне забезпечення обліку.

Концептуальна побудова стратегічної бухгалтерії передбачає використання парадигм глобального стратегічного менеджменту та інформаційних систем і технологій, гіпотез зовнішніх чинників, ризику, невизначеності, фрактальності, теорій управління змінами, ухвалення рішень, прогнозування і реінжиніринг, бухгалтерського моделювання для визначення облікових характеристик

стратегічної бухгалтерії, моделювання і організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах.

На основі зазначеного нами запропонований концептуальний підхід до побудови стратегічного управлінського обліку шляхом системного формування облікових інформаційних потоків, орієнтованих на інформаційне забезпечення стратегічного менеджменту з представленням інформації на різних рівнях у просторі й у часі на базі інструментів бухгалтерського інжинірингу і відповідних технічних засобів.

Розроблений концептуальний підхід враховує, з одного боку, нові інформаційно-технічні можливості комп'ютерної техніки, а, з іншого боку, нові обліково-аналітичні потреби стратегічного менеджменту, пов'язані з отриманням і використанням інформації у фракталах простору і часу.

Література

1. Фридман П. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции / П. Фридман. — М. : Аудит, 1994. — 286 с.
2. Тихомиров М. В. Основные виды моделирования, применяемые при исследовании управленческого учета / М. В. Тихомиров // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. — № 1. — С. 17—19.
3. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан ; пер. с англ. — [под ред. В. А. Микрюкова]. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 2002. — 616 с.

Негрич І., Медвідь І., Стефанівська Ю.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОБЛІК ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ

Одним з найбільш дієвих інструментів, що сприяють розвитку ринкового механізму виступає система податкового стимулювання підприємницької діяльності, спрямована на зниження податкового навантаження суб'єктів підприємницької діяльності.

Основним елементом стимулювання діяльності суб'єктів господарювання є встановлення пільг з податків і зборів, які являють собою передбачені законодавством переваги при формуванні податкового зобов'язання порівняно з іншими платниками податків.

Податкова пільга через вплив на економічні процеси представляє чималий інтерес для економістів, що зумовило появу в економічній літературі ряду теоретичних досліджень.

Проблеми використання податкових інструментів в Україні дістали своє відображення у працях вітчизняних учених В. Вишневського, О. Василика, В. Гейця, О. Данілова, Т. Єфименко, В. Загороднього, Ю. Іванова, А. Крисоватого, М. Крупки, С. Львовичкіна, І. Луїної, П. Мельника, А. Соколовської.

Податкова пільга є ефективно діючим інструментом спонукання суб'єктів господарювання до інвестування прибутку в розвиток власної виробничої бази,

впровадження нових технологій, що, в свою чергу, веде до збільшення податкової бази та надходжень податкових платежів до бюджету в майбутньому. Це підтверджує досвід багатьох країн світу, які через реалізацію механізму податкових пільг стимулювали розвиток економіки.

Відповідно статті 30 Податкового кодексу України податкова пільга - передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав. Підставами для надання податкових пільг є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат. Як зазначається в Податковому кодексі, податкова пільга надається шляхом:

- податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- встановлення зниженої ставки податку та збору.

Слід зазначити, що 28 лютого 2011 року Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову «Про затвердження Порядку використання коштів, вивільнених від оподаткування у зв'язку з наданням відповідно до пунктів 15, 17-19 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України пільг з податку на прибуток підприємств», відповідно якої вивільнені кошти спрямовуються платниками податку виключно на збільшення обсягів виробництва (надання послуг), переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю таких платників податку, та/або на повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними. Крім того, вивільнені кошти з метою ведення обліку і оподаткування постановою рекомендується відображати в бухгалтерському обліку в установленому порядку на окремому субрахунку рахунку «Цільове фінансування і цільові надходження».

Однак зазначимо, що поняття цільового фінансування не відповідає суті відображення податкових пільг у бухгалтерському обліку. Зокрема, воно зустрічається у Бюджетному кодексі [1], економічній енциклопедичній літературі та в спеціалізованих довідниках і зводиться до розуміння даного терміна як «засобів, призначених для фінансування цільових заходів» [2, с. 1342], спрямованих із бюджетів усіх рівнів, позабюджетних фондів, за рахунок внесків фізичних і юридичних осіб та інших джерел.

У МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» поняття цільового фінансування тлумачиться як державні гранти, а держава означає уряд, урядові установи та організації, незалежно від того, чи є вони загальнодержавними, місцевими або міжнародними [3, п. 3].

Натомість формування резерву податкових пільг є оптимальним варіантом вирішення проблеми обліку і контролю за нарахуванням і використанням податкових пільг.

Крім того, в європейських країнах поширеним є створення неоподаткованого резерву. На думку деяких економістів, саме можливість формування неоподаткованих фінансових резервів дозволяє корпораціям в умовах високих ставок оподаткування прибутку підтримувати свою високу конкурентоспроможність на світових ринках [5].

Створення резервних фінансових фондів є важливим напрямом управління фінансами підприємства. Цей інструмент розглядають переважно як механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства у разі настання певних економічних ризиків [6].

Вважаємо, що особливістю створення резерву податкових пільг є те, що вони не передбачають вилучення з господарського обороту ресурсів підприємства: їх формування є умовним, шляхом відображення відповідних вартісних показників на спеціальних рахунках бухгалтерського обліку.

Механізм формування резерву полягає у визначенні відносно відповідної бази суми відрахувань до резерву у розмірі умовно нарахованого податку. Такі відрахування повинні здійснюватися в момент нарахування податкових платежів.

Так пропонується окремий субрахунок 431 «Резерв податкових пільг», цей рахунок має бути призначений для обліку пільг з усіх податків. Джерелом нарахування резерву слугуватиме відповідне джерело нарахування відповідного податку, з якого діятиме пільга.

Створення резерву податкових пільг забезпечить:

- цільове призначення – кошти на придбання основних засобів, що забезпечують основну діяльність підприємства;
- відповідальність – суми резерву, що використані платником несвоєчасно або не за цільовим призначенням, підлягатимуть оподаткуванню.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. №2456 – VI.
2. Большой экономический словарь / [Агафонов М.Ю., Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М. та ін.]; под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1742 с.
3. МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [Електронний ресурс] : за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу до електронного документу: http://www.minfin.gov.ua/document/92432/МСБО_20.pdf.
4. Зятковський В.І. Неоподатковані резервні фонди інвестиційного призначення в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб // Фінанси України. – 2008. – №4. – С.38-44.
5. Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
6. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава — податки — бізнес: із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки. Моногр. — К.; Либідь, 1992. — С. 177.

Львівський національний технічний університет нафти і газу
Перевозова І. В.

ПРИКЛАДНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ЯК ФОРМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Діяльність підприємств нафтогазового комплексу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин напряму пов'язане з постійною потребою прийняття управлінських рішень щодо динамічних процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі самого підприємства, в умовах невизначеності, багатоваріантності та багатокритеріальності зовнішнього середовища їх функціонування. Фактично кожне підприємство виступає в ролі проєкції на стан галузі в цілому, тому розуміння проблемних аспектів організаційно-структурної побудови, технології економічних процесів, що стосуються господарювання, обліково-управлінського забезпечення підприємств галузі виступає запорукою адекватного управління самою галуззю.

Постійна політична нестабільність стосовно нафтогазової галузі як середовища функціонування категорії підприємств, про які йдеться, має не аби який вплив на поточну і стратегічну їх діяльність. Тому, для забезпечення гомеостатичної рівноваги з мінливим зовнішнім середовищем управління цими підприємствами має бути адекватне змінам, оскільки «невдача в пристосуванні до середовища вилетить в невдалий бізнес взагалі» [1, с.32].

Системна економічна криза, незадовільний стан податкової системи України, недоліки фінансово- та адміністративно-правового забезпечення процесу господарювання загострили питання необхідності виявлення порушень здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами такої діяльності та активізацією процесів детінізації соціально-економічних відносин в країні в цілому та підприємств нафтогазової галузі зокрема.

За таких умов особливої актуальності набувають питання достовірності подачі інформації щодо господарської діяльності [2], оцінки рівня ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, так і на їх спроможність розраховуватися за своїми боргами, як наслідок нестійких багатоваріативних змін ринкового середовища (фінансових, технологічних, інформативних тощо), нестабільності та певній хаотичності їх виникнення, прийнятими неадекватними (або неефективними) управлінськими рішеннями і т.п. [3].

Взаємозалежність розвитку діяльності та дестабілізації процесу формування та розподілу грошових коштів окремих підприємств спричинила неспроможність останніх виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, по податкам і зборам. В той же час посилення фінансової дисципліни (як один з заходів нормалізації бюджетних відносин і мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України [4]) в умовах нестачі оборотних коштів також часто призводить до прискорення руйнування

фінансової стабільності підприємств. Необхідність прийняття управлінських рішень стратегічного та тактичного характеру щодо вищенаведених аспектів, економічні порушення та злочини, здійснені суб'єктами господарювання нафтогазової галузі в процесі здійснення ними професійної управлінської та фінансово-господарської діяльності спричиняють актуалізовану потребу застосування економічної експертизи як форми фінансового контролю на цих підприємствах [3].

Окрім того, значної уваги потребують питання, пов'язані з прийняттям управлінських рішень щодо інвестиційних проектів, пов'язаних з нафтогазовою галуззю (наприклад, стосовно проведення додаткової розвідки та розробки пластів старих площ і нових малодобитних газових родовищ, видобуток сланцевого газу на Юзівській (Донецька і Харківська області) і Олеській (Львівська та Івано-Франківська області), дооблаштування Архангельського і Голицинського родовищ на шельфі Чорного моря, реалізація інвестиційних проектів «Розробка Одеського і Безіменного газових родовищ на шельфі Чорного моря» та «Розробка Суботинського нафтового родовища на прикерченському шельфі Чорного моря» тощо). Чим тривалішим є термін їх реалізації, тим вище ймовірність змін вихідних параметрів проектів, а отже виникнення несприятливих змін планових показників, помилок в оцінках і як наслідок, фінансових втрат.

Аналіз практики розробки та обґрунтування здійснення інвестиційних проектів в нафтогазовому комплексі як України, так і Росії свідчить про високий рівень недоцільності їх реалізації після проведення оцінок на різних етапах їх розробки та впровадження. Частіше всього поясненням може слугувати нечітка (поверхнева) оцінка вихідних даних при техніко-економічному обґрунтуванні таких проектів, управлінська гнучкість підприємств на різних етапах роботи, пов'язаної з цими проектами (підготовчому доінвестиційному, різних фазах інвестиційного етапу тощо). Для обґрунтованості впевненості щодо ситуації доцільно застосування саме економічної експертизи (зокрема, її складової щодо дослідження фінансово-економічного стану підприємства), оскільки часові межі та моменти вибору початку проведення окремих фаз визначається підприємством і лише комплексне детальне дослідження дасть можливість конкретної відповіді. До прикладу, в процесі переходу від підготовчого до інвестиційного етапу нафтогазовидобувне підприємство придбаває ліцензію на право користуватися надрами, тому вибір початку інвестування здійснюється на розсуд самого підприємства: або шонайшвидше, або у відповідності до рівня дослідженості родовища, ціни на енергоресурси в поточному періоді, зміну оподаткування тощо, але в будь-якому випадку цей час обмежений ліцензійною угодою. Розуміння технології реалізації інвестиційного проекту визначає можливість його припинення або переходу на наступні фази/етапи, але оцінити адекватність вихідної інформації для такого рішення самому прийнятому рішенням може лише експерт.

Окремим актуальним питанням сьогодення є економічне дослідження такого елемента фінансової кризи, як банкрутство підприємств даної галузі економіки, на рівні з різким підвищенням цін на їх продукцію та послуги. Прикладом може слугувати ситуація приватного акціонерного товариства по будівництву об'єктів нафтової та газової промисловості «Українафтогазбуд», щодо якого із заявою про порушення справи про визнання цього підприємства банкрутом, оскільки воно неспроможне сплатити борг, звернуло до суду публічне акціонерне товариство «Харківський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект» [5].

Отже, використання можливостей економічної експертизи на часі є необхідним для вирішення низки проблем та питань, які виникають в процесі безпосередньої діяльності підприємств нафтогазового комплексу та вирішення спірних питань щодо неї, перспектив розвитку цих підприємств, а також діагностики фінансово-господарського стану на різних етапах існування підприємства.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: [Текст] /И. Ансофф. – М.:Экономика, 1989. – 358 с.
2. Перезова І. В. Організація експертизи бізнес-плану / І.В.Перезова, С.М.Кафка //Економіка Криму: науково-практичний журнал. – Симферополь: ТНУ ім.В.І.Вернадського, 2011. – №2(35) - 388 с. – С.248-253.
3. Перезова І. В. Системний підхід до проведення фінансової санації підприємствами в умовах глобальної кризи економіки України/ І. В. Перезова, І. З. Савчин // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник /За ред. І.Г.Ткачук. Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. VI. – Т. 1. – 390 с., С.84-89.
4. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України»: Указ Президента України. – [Чинний] – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0032525-08> — Назва з екрану
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (із змінами і доповненнями) - [Чинний] - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> - Назва з екрану.
<http://court.gov.ua/sud5011/bankrut/23934/>

В Україні триває реформування системи бухгалтерського обліку. Суттєвим поступом в цьому стали зміни, прийняті у 2011 році [3] до основного бухгалтерського Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», відповідно до яких передбачене застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні обов'язково публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України і добровільно іншими підприємствами. Таким чином, цим підприємствам уже не потрібно дублювати облік чи трансформувати фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності паралельно з обліком за національними стандартами бухгалтерського обліку. Цей крок дозволив підприємствам скоротити свої витрати на підготовку і оприлюднення фінансової звітності.

У 2013 році в рамках зближення національної системи бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності зроблено наступне зрушення – змінено форми представлення фінансової звітності, застосовувати які підприємства розпочали вже з першого кварталу 2013 року [2].

Аналізу внесених до фінансової звітності змін, їх доцільності та відповідності міжнародним стандартам фінансової звітності і буде присвячене дане дослідження.

Зміна форм фінансової звітності назріла вже давно. Принциповою відмінністю між формами фінансової звітності за національними і міжнародними стандартами завжди був концептуальний підхід до побудови самих форм представлення. За міжнародними стандартами підприємства мають право самостійно вибирати форму відображення інформації у фінансовій звітності, формулювати назви статей звітів з метою якнайкращого і найповнішого забезпечення всіх якісних характеристик фінансової інформації з метою забезпечення потреб користувачів. Національні стандарти теж декларують таку мету складання фінансової звітності, але форма представлення в них завжди була чітко визначена у вигляді певних таблиць з набором стандартних статей. Жодних відхилень не допускалось: всі статті наводились у звітах незалежно від наявності в них інформації. В зв'язку з цим перед тими підприємствами, що з 2012 року перейшли повністю на міжнародні стандарти ведення обліку постала проблема: як в цих типових формах представити свою фінансову звітність. Отже, зміни у формах фінансової звітності були неминучі.

Позитивних моментів у прийнятих змінах є багато. Насамперед те, що вони враховують останні новації в цій сфері у міжнародних стандартах [1]. Це, по перше, використання одного підходу до назв фінансових звітів, до прикладу: форма № 1 тепер називається Баланс (Звіт про фінансовий стан) (за

міжнародними стандартами – звіт про фінансовий стан на кінець періоду), форма № 2 – Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний прибуток) (за міжнародними стандартами – звіт про сукупні доходи за період). По друге, у побудові форми № 2 (вона доповнена новим другим розділом – сукупний дохід). Таким чином, у цьому звіті тепер слід відображати не тільки доходи і витрати, прибутки і збитки звітного періоду, а також детально інший сукупний дохід (наприклад, від переоцінки необоротних активів), який раніше відображався у звіті про власний капітал, а зараз ці зміни в ньому будуть зовсім зрозуміло, звідки візьметься в цьому розділі інформація у статті 2405 – переоцінка (уцінка) фінансових інструментів, адже відповідно до ПСБО 13 така переоцінка визнається іншими доходами / витратами, а тому відношення до іншого сукупного доходу немає. Так само не відомо, який податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом потрібно відображати у статті 2455.

Переваги можна виділити у всіх нових формах фінансової звітності. Щодо Балансу – то найбільшим позитивним моментом є удосконалення, насамперед, структури звіту. Так, в Активі перенесено витрати майбутніх періодів до другого розділу «Оборотні активи», оскільки їх виділення в окремий розділ було необґрунтованим. В Пасиві забезпечення наступних витрат і платежів залежно від терміну погашення поділено на довготермінові і поточні, доходи майбутніх періодів перенесено до поточних зобов'язань (оскільки їх переважна частина і є поточна). Внаслідок цього в Балансі представляються окремо активи як необоротні і оборотні, в пасиві – власний капітал і зобов'язання довготермінові і поточні, а також окремо відображаються активи і зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу і групами вибуття, а це повністю відповідає вимогам представлення за МСБО 1.

У звіті про фінансові результати вилучене окреме відображення надзвичайних доходів і витрат. У міжнародних стандартах уже давно заборонене окреме представлення надзвичайних чи екстраординарних подій, тепер такий вид діяльності як надзвичайний відсутній і у вітчизняній практиці.

З початку реформування вітчизняної бухгалтерської системи, напевне, найскладнішим для заповнення бухгалтерам був Звіт про рух грошових коштів, який склався спочатку непрямим методом довший час, потім прямим. Зараз підприємство має право самостійно вибирати, за яким із цих двох методів воно його формуватиме, оскільки дозволені обидва. Серед недоліків цієї форми слід назвати невдалу форму, передбачену для прямого методу, яка повністю дублює ту, що використовувалась для цього методу раніше і удосконалена вона не була. Ця форма зовсім не узгоджується з Балансом, що ускладнює для користувачів можливість аналізу і прогнозування грошових потоків підприємства.

У Звіті про власний капітал передбачено новий поділ додаткового капіталу на додатковий капітал і капітал в дооцінках. Зміни торкнулись додаткового капіталу від безкоштовно одержаних необоротних активів. Якщо раніше він відносився до іншого додаткового капіталу, то тепер відобразатиметься в

додатковому капіталу разом з емісійним доходом і сумою капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал, що, на нашу думку, є дискусійним. Назви статей розділу «Внески учасників» теж сформульовані не дуже вдало. Так, не зрозуміло, до прикладу, у статті 4240 «Внески до капіталу» слід відображати величину оголошеного у звітному періоді збільшення капіталу чи і оголошені, і фактично внесені засновниками у звітному періоді внески до капіталу.

Названі недоліки нових форм фінансової звітності є не такими і суттєвими, враховуючи всі позитивні удосконалення, і більшість з них можна було б усунути, якби Міністерство фінансів України «не спинилось на півдорозі» і прийняло б повністю міжнародний підхід до формування фінансової звітності, передавши форму представлення у ній інформації на розсуд самим підприємствам. Хоча і тут досягнуто суттєвого прогресу. Відповідно до п. 1.4. Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [4], підприємства можуть визначати склад статей, за якими розкривається інформація, а саме можуть не наводити статей, які передбачені у формах фінансової звітності, у разі якщо за ними відсутня інформація до розкриття (крім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді), а також включати до фінансових звітів додаткові статті у порядку, визначеному Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у разі, якщо інформація статті є суттєвою і її оцінка може бути достовірно визначена. Отже, можна сказати, що Міністерством фінансів України проведена суттєва робота з удосконалення форм фінансової звітності на основі міжнародного довіду, що дозволить підприємствам покращити якість представлення інформації у фінансовій звітності як щодо зрозумілості, так і доречності.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364242/file/ias-01.pdf>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 / М-во фінансів України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради. – 2011. – № 45. – С. 484. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] затв. наказом М-ва фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 / М-во фінансів України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art373066&cat_id=293536

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ АУДИТУ

Контроль є невід'ємною складовою управління економічними об'єктами і процесами, що полягає в спостереженні за таким об'єктом з метою перевірки відповідності його бажаного і необхідного стану, передбаченого законами, положеннями, інструкціями, ін нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами тощо. Оскільки вектором міжнародної політики України є європейська інтеграція, саме тому українським аудиторам необхідно вивчити досвід західних країн в побудові системи незалежного спостереження за професією аудитора і за якістю аудиторських послуг. Дана тема є актуальною, враховуючи суттєві зміни в сфері безпеки і контролю за професією аудитора в світі. На скільки аудиторські фірми якісно надають свої послуги дуже гостро постало перед суспільством в останні десятиріччя, що обумовлено об'єктивними причинами, адже починаючи з 2002 року у зв'язку з ухвалення Закону Сарбейнса-Окслі (США), який ускладнив процедуру аудиту публічних компаній, відповідні зміни ввели країни-члени ЄС з метою забезпечення суспільного нагляду за професією аудитора згідно з вимогами 8-ої Директиви Європарламенту і Ради «Про обов'язковий аудит щорічної і консолідованої звітності» 2006 р. (Директива 2006/43/ЄС).

Що ж таке «якісна аудиторська послуга»? Це професійна послуга, зроблена аудитором і відповідна умовам і вимогам нормативних документів, стандартів, договорів, контрактів, запитів споживачів.

Сферу контролю якості аудиту та надання впевненості регулюють такі стандарти та положення:

- міжнародний стандарт контролю якості 1 «Контроль якості дія фірм, що виконують аудит та огляд історично фінансової інформації, а також інші завдання з надання впевненості, що надають супутні послуги» (МСКЯ 1);
- міжнародний стандарт аудиту 220 «Контроль якості під час аудиту історичної інформації» (МСА 220);
- положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організації аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» (ПНПКЯ 1).
- відповідно до п. 3 МСКЯ 1 «Фірма повинна встановити систему контролю якості, яка б надала їй обґрунтовану впевненість, що сама фірма і її персонал діє відповідно до професійних стандартів, регуляторних і законодавчих вимог, а звіти, надані фірмою або партнерами за завданням, відповідають обставинам».

У Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організації аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затвердженому Рішенням АУП від

27.09.2007 р. №182/4 П.3 положення про контроль якості і визначено, що: «Якісною визначається аудиторська послуга, яка надається фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, і задовольняє потреби користувачів». Положенням встановлено такі основні вимоги до організації системи контролю аудиторських послуг.

Вимоги до організації системи контролю аудиторських послуг

Система контролю аудиторської фірми має включати політику та процедури контролю якості. Політика контролю якості – це формалізована сукупність принципів, методів, і правил застосовуваних фірмою при здійсненні контролю якості аудиторських послуг. Процедура контролю якості – це заходи та дії, які здійснює фірма для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідальності системи контролю якості фірми цьому Положенню.

Фірма зобов'язана створити таку систему контролю якості, яка забезпечує достатній рівень контролю для всіх завдань, насамперед, для завдань із обов'язкового аудиту. Необхідність застосування системи контролю якості для інших аудиторських послуг визначається фірмою із застосуванням критеріїв, рекомендацій АПУ

Характер і зміст політики та процедур, які розробляє кожна фірма, залежить від таких чинників:

- розмір фірми;
- кількість офісів;
- операційна характеристика фірми;
- розмір та специфіка клієнтів аудиторської фірми;
- види аудиторських послуг, що надає фірма.

Рисунок 1 - Основні вимоги до системи контролю якості аудиторських послуг

Згідно МСКЯ 1 Система контролю якості складається з таких елементів:

- відповідальність аудитора за організацію контролю якості;
- етичні вимоги;
- прийняття завдання, продовження співпраці з клієнтом і виконання специфічних завдань;
- людські ресурси;
- моніторинг.

Усі елементи контролю якості взаємозалежні. Щодо кожного з них аудитор встановлює відповідну політику і процедури якості. Політика та процедури контролю якості фірми мають бути викладені в письмовій формі та зафіксовані на паперових або електронних носіях з дотриманням вимог до аудиторської документації згідно з професійними стандартами.

При проведенні аудиту підприємств малого бізнесу необхідно ознайомитись із: законодавчими актами і нормативно-інструктивними документами, які регулюють питання створення, діяльності та підготовки фінансової звітності підприємств малого бізнесу; міжнародним стандартом аудиту (1005) «Особливості аудиту підприємств малого бізнесу».

Згідно з МСА 1005 п.7 підприємствами малого бізнесу є суб'єкти підприємництва:

- 1) право власності та управління якими сконцентровано в рамках вузького кола осіб (частіше одного або декількох фізичних осіб);
- 2) яким притаманна одна або декілька з наступних характерних рис: обмежене число джерел доходу, спрощена система бухгалтерського обліку і звітності (як фінансової так і податкової та статистичної), обмежені засоби внутрішнього контролю разом з можливістю керівництва діяти в обхід такого контролю.

Слід додати, що згідно українського законодавства підприємства малого бізнесу в нашій країні відповідають всім наведеним критеріям.

Згідно Господарського кодексу України, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

У зв'язку із певними особливостями організації діяльності малих підприємств при їх аудиті потрібно додержуватись професійного скептицизму, а також інших принципів.

Врахування особливостей діяльності підприємств малого бізнесу при проведенні аудиту передбачає:

- детальне і чітке визначення обов'язків, відповідальності власника, керівництва малого підприємства та аудитора в листі-зобов'язанні та договорі на проведення аудиту (в зв'язку із, можливо, слабкою обізнаністю власників і управлінців законодавчих і нормативних вимог як до ведення бізнесу так і проведення аудиту);
- додержання вимог міжнародних стандартів стосовно контролю якості аудиторської роботи (МСА 220);
- що робочі документи аудитора повинні бути оформлено відповідно до МСА 230 «Аудиторська документація». Відображення в робочих документах процесу планування, програми аудиту з поясненням характеру, строків та обсягу, аудиторських процедур, а також результатів проведених процедур та аргументованого висновку;

- необхідність звернення уваги аудитора на обставини стосовно можливого існування помилок та шахрайства (МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності»);

- що потрібно взяти до уваги те, що малі підприємства використовують спрощені форми фінансової звітності № 1-м, 2-м, 1мс та 2мс (згідно П(С)БО 25).

Крім того, згідно із вимогами МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» аудитор необхідно враховувати особливості діяльності малого підприємства і при визначенні величини аудиторського ризику. Так, для врахування невід'ємного ризику краще провести його оцінку відносно істотних тверджень, на основі яких підготовлено фінансову звітність, а не приймати припущення про високий ступінь цього виду ризику. Адже, невіправдано високий невід'ємний ризик вплине на збільшення величини кінцевого аудиторського ризику. При визначенні ризику контролю необхідно враховувати конкретні обставини, але частіше буває доцільним прийняти цей ризик, як високий, що, в свою чергу, потребує проведення певного набору аудиторських процедур для того, щоб знизити ризик виявлення та забезпечити загальний ризик на прийнятному рівні (визначається суб'єктивно, найчастіше до 5%). Проблемою є одержання аудиторських доказів, на основі яких підтверджується критерій повноти інформації. Причиною може бути як зацікавленість власника або менеджера в тому, щоб відображати в обліку не всі господарські операції (приховування доходів), так і відсутність системи внутрішнього контролю. При аудиті малих підприємств широко використовуються аналітичні процедури. Незначні об'єми інформації можуть стати причиною застосування методу суцільної перевірки або методу поділу генеральної сукупності на окремі частини.

Що стосується звіту незалежного аудитора, то він може бути підготовлений як за стандартною так і за модифікованою формою. В умовах обмеженості інформації, що часто характерно для малого бізнесу, аудиторський висновок не може бути безумовно-позитивним, проте це можливо при дотриманні таких умов:

- аудитор отримав вичерпну інформацію і пояснення, необхідні для проведення аудиту;
- надана інформація є достатньою для відображення реального стану суб'єкта перевірки;
- є адекватні дані з усіх питань, суттєвих з погляду достовірності та повноти змісту інформації;
- фінансову документацію складено згідно з прийнятою суб'єктом перевірки системою бухгалтерського обліку, яка відповідає існуючим законодавчим і нормативним вимогам;
- звітність ґрунтується на достовірних облікових даних, які не містять суперечностей;
- форма звітності відповідає затвердженій у встановленому порядку.

Хома С., Негрич І., Пернета І.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

В умовах фінансової кризи часто виникають ситуації, коли з тих або інших причин підприємство не може стягнути борги зі своїх контрагентів. Низька платоспроможність останніх викликає ріст значних обсягів дебіторської заборгованості, яка в свою чергу веде до погіршення фінансового стану підприємства, позбавляє його інвестиційної привабливості, а інколи призводить до банкрутства. Тому в нинішніх умовах господарювання для об'єктивної оцінки активів і зобов'язань організації особливо актуальним постає питання достовірності оцінки дебіторської заборгованості.

Питанням обліку і оцінки дебіторської заборгованості присвячені праці М.Д. Білик, С.Ф. Голова, Л.В. Городянської, Н.М. Матицина, Я.В. Соколова та інших. Аналіз джерел економічної літератури засвідчує, що, незважаючи на ґрунтовні теоретичні та практичні дослідження особливостей оцінки дебіторської заборгованості, це питання на сучасному етапі є досить актуальним і до кінця не вивченим, через мінливість господарського життя суб'єктів господарювання, а також економічного і політичного становища в країні.

У зв'язку з цим, метою даної роботи є розгляд поняття дебіторської заборгованості, методики її обліку і оцінки на дату балансу, що буде сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень.

Вважаємо, що уточнення вимагає визначення поточної дебіторської заборгованості, оскільки згідно з П(С)БО 10, вона «за продукцію, товари, послуги визначається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів і послуг та оцінюється за первісною вартістю». На думку деяких авторів утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Дохід, як зазначають Е. С. Хендріксен і М. Ф. Ван Бреда, вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень [1,353], тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом.

Для забезпечення принципу відповідності дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги відображається в бухгалтерській звітності за чистою реалізаційною вартістю, що враховує величину резерву сумнівних боргів. Згідно з принципом відповідності слід порівнювати доходи звітного періоду з тими витратами, що сприяли отриманню цих доходів. Визнання витрат на сумнівні борги пов'язано в основному з продажем товарів у кредит і з появою ризику несплати цієї заборгованості, який повинен покриватися за рахунок доходів від продажу. Внаслідок цього витрати на сумнівні борги правомірно відносити на витрати того звітного періоду, в якому були продані товари.

Основна теоретична проблема в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості полягає в обґрунтуванні вибору варіанту обчислення резервів на сумнівні борги.

Узагальнення різних підходів до вирішення даної проблеми в теорії та практиці бухгалтерського обліку дозволило виділити такі основні варіанти оцінки величини резервів на сумнівні борги:

- 1) визначення суми резерву з дебіторської заборгованості в цілому;
- 2) розрахунок резерву на основі групування заборгованості з поділом її на безнадійно сумнівну і потенційно сумнівну заборгованість і формування суми резерву окремо по кожній групі заборгованості;
- 3) створення резервів окремо за кожною борговою вимогою.

Питання визначення величини такого резерву потребує доопрацювання в плані конкретизації методики розрахунку. Слід запропонувати комплексний методичний підхід до розрахунку резерву сумнівних боргів, розробити комплексну методику розрахунку такого резерву, що містить аналітичну і математичну моделі розрахунку.

Ще одним шляхом покращення обліку дебіторської заборгованості можна вважати цифровий аналіз як засіб контролю законності та вірогідності господарських операцій, пов'язаних з дебіторською заборгованістю. Запропонований аналіз ґрунтується на зіставленні частот розподілу чисел за законом Бенфорда. Використання цифрового аналізу дозволяє виявити факти шахрайства, неефективної кредитної та інкасаційної політики, помилок у бухгалтерському обліку.

Однією з основних причин виникнення простроченої дебіторської заборгованості є взаємні неплатежі. Очевидно, що причин цього явища багато, однак, механізм його виникнення закладений в існуючий системі бухгалтерського обліку, а точніше, в системі розрахунків між господарськими товариствами. Тому вважаємо, є необхідним розробити більш ефективну систему розрахунків між господарськими товариствами, в результаті чого суттєво знизиться ризик виникнення простроченої дебіторської заборгованості.

Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновок, що організація обліку дебіторської заборгованості та її оцінка має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цього процесу безпосередньо впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, виконання плану доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Література

7. Хендриксен Э. Е., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

СЕКЦІЯ 5 ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Андибур А.
Дрогобицький коледж нафти і газу

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНІ ПАРТНЕРСТВА ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

Організація взаємодії державної влади і приватного бізнесу є однією з найбільш потенційно результативних можливостей успішного соціально-економічного розвитку нашої країни, її регіонів, галузевих систем і їх структурних складових – підприємств, установ і організацій.

Формування партнерських моделей органами державної влади і бізнес-структурами в загальних інтересах населення України в самих різних сферах його життєдіяльності із збереженням балансу інтересів всіх учасників дозволяє забезпечити така форма організації діяльності, як державно-приватне партнерство (ДПП).

Організаційно-правові засади взаємодії потенційних державних партнерів з приватними структурами, а також основні принципи ДПП на договірній основі визначаються Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI [1], в якому до специфічно притаманних ознак ДПП віднесено: забезпечення вищих результатів і ефективності діяльності; тривалі терміни партнерських стосунків (до 50 років); зменшення рівня ризикованості спільної діяльності; збільшення рівня і кількості каналів залучення інвестицій в об'єкти партнерської активності.

До принципово важливих інновацій в здійсненні господарської діяльності в рамках державно-приватних партнерств [2] слід віднести: рівність перед законом як державних, так і приватних партнерів; заборона дискримінації прав як державних, так і приватних партнерів; гармонізація цілей та інтересів партнерів; незмінність цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності та передані ДПП; визнання партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору про ДПП; справедливий розподіл партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів ДПП; за виключенням встановлених законом випадків конкурсне визначення приватного і приватного

Об'єднання на таких умовах всіх видів ресурсів державного і приватного партнерів дозволяє ефективніше вирішувати економічні і соціальні завдання, від чого виграють одночасно бізнес, держава, споживачі, а значить і конкурентоспроможність економіки.

Реалізація стратегічних цілей розвитку освітніх закладів України вимагає використання інноваційних технологій не тільки в навчальних процесах і процедурах, а і в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо їх забезпечення. Адже інноватизацію підготовки фахівців для національного господарства вищими навчальними закладами сьогодні є на нашу думку, гальмують два головні чинники. В першу чергу це дефіцит фінансових ресурсів, а в другу – відсутність прямого контакту і зацікавленості зі сторони споживачів (замовників) продукції. Тому, інтеграція державних і бізнесових структур в реалізації освітніх проектів на засадах ДПП сприятиме розвитку новаторських форм фінансування навчального процесу, стимулюватиме підприємницьке мислення і впровадження передових методів стратегічного управління в керівних органах вищих навчальних закладів [3, 4, 5].

В доповіді приведені результати аналітичного дослідження використання ДПП у вітчизняній освітній галузі, обґрунтування доцільності і необхідності використання цієї форми господарювання, розкриті специфічні особливості створення ДПП в галузі освіти на прикладі закладів, які готують фахівців для стратегічно важливої нафтогазової галузі [6].

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 року №2404-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2010. - №40. – С. 524.
2. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
3. Резолюція Міжнародної наукової конференції «Розвиток освітніх систем у глобальному вимірі: тенденції і прогнози» (26-27 травня 2011 року) / Порівняльно-педагогічні студії. - № 2(8), 2011. – С. 100-101.
4. Крижанівський Є. І. Теоретичні аспекти використання досвіду стратегічного бізнес-планування в управлінні вищими навчальними закладами України / Є. І. Крижанівський // «Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» Збірн. тез доповідей III Всеукраїнської наук.-практ. конференції (м. Івано-Франківськ, 21-22 жовтня, 2011 року). – Івано-Франківськ: ПП Курилюк, 2011. – С. 11-12.
5. Петренко В. П. Про перспективи стратегічного управління розвитком вищих навчальних закладів України на засадах державно-приватного партнерства / В. П. Петренко, Г. Ф. Боднар, А. П. Андибур // Науковий часопис Національного педагогічного університету ім. М. П. Драгоманова. Серія 7. Релігієзнавство. Культурологія. Філософія : [зб. наукових праць] / ред. рада В. П. Андрущенко (голова). – К.: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2012. – Вип. 29(42). – С. 158-161.
6. Крижанівський Є. І. Роль національного технічного університету нафти і газу в інтелектуальному забезпеченні сталого розвитку нафтогазового комплексу України / Є. І. Крижанівський, В. П. Петренко // «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». – 2011. - №1(3). – С. 12 – 18.

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Підвищення ефективності функціонування економіки України, нерозривно пов'язано з формуванням і реалізацією відповідних економічних механізмів, адекватних змінам, що відбуваються у зовнішньому економічному середовищі. Особливе місце у процесі адаптації підприємств до нестабільності зовнішніх умов займають сучасні технології менеджменту, зокрема, пов'язані з широкомасштабним використанням в практиці західних компаній аутсорсингу. В рамках загальної концепції розвитку аутсорсингу особливу актуальність набуває впровадження цих процесів в будівельній індустрії і, особливо, у сфері виробництва будівельних матеріалів. Підприємства даної сфери мають ряд специфічних особливостей, що виражаються у технології виробництва, складності організаційної структури управління, масштабності виробництва, посиленні трансрегіонального характеру виробництва і т.д. Все це накладає певний відбиток на методологію і методику управління, зокрема, активами підприємства.

Фактори маркетингового середовища, притаманні реаліям вітчизняного ринку, вкрай обмежено сприяють сталому інноваційному розвитку вітчизняної економіки, який має забезпечити конкурентоспроможність української продукції на світовому і вітчизняному ринках [1]. Забезпечити досягнення означених цілей можливо, принаймні, двома шляхами – за рахунок використання внутрішніх або зовнішніх ресурсів. Використання внутрішніх ресурсів на даний момент обмежене фінансовими, кадровими та інфраструктурними аспектами і, вочевидь, в найближчі роки кардинальних змін не відбудеться.

Тому єдиним перспективним шляхом підвищення рівня впровадження інновацій, а відтак і підвищення конкурентоспроможності українських виробників будівельних матеріалів, є залучення зовнішніх ресурсів і не лише фінансових, але й у вигляді послуг чи готової продукції. Вказану вище проблему, можливо, вирішити і за допомогою відповідних інструментів, методів організаційно-економічного механізму аутсорсингу.

Розгляд питання про можливість, доцільність та ефективність використання інноваційного аутсорсингу в діяльності будівельних організацій є складовою формування принципової схеми реалізації механізму впровадження аутсорсингу, під яким слід розуміти сукупність елементів, методів, інструментів, відносин і взаємозалежностей, врахування і використання яких дозволяє досягти цілей застосування інноваційного аутсорсингу [2].

На наш погляд, необхідним компонентом аналізу доцільності використання інноваційного аутсорсингу є аналіз взаємозв'язку впливу

зовнішнього і внутрішнього середовища і використання аутсорсингу у відповідь на їх негативний вплив щодо діяльності будівельних організацій.

За результатами огляду та аналізу літературних джерел [1-4] та практики функціонування українських підприємств, було визначено, що до найбільш істотних зовнішніх факторів, які чинять стимулюючий, обмежуючий або лімітуючий вплив на аутсорсинг в галузі будівництва, можна віднести такі:

- по-перше, природні фактори, що включають кліматичні, природно-ресурсні, ландшафтні умови, які впливають на можливості розміщення в тій чи іншій місцевості або регіоні не тільки потенційної організації-замовника аутсорсингу, а й організації-аутсорсера;

- по-друге, нормативно-правові фактори, до яких входять правові, державно-політичні і екологічні, можуть містити в собі вимоги екологічної, технічної та іншої безпеки створення і експлуатації об'єктів, що будуються.

В деяких випадках, використання аутсорсингу на підприємствах будівельної галузі з цієї точки зору може бути неприйнятним, якщо постачальник потрібних послуг буде не в змозі забезпечити відповідний рівень якості за цими критеріями; по-третє, для підприємства будівельної галузі важливим аспектом взаємин з потенційними аутсорсерами є порядок, форма, обов'язкові і необхідні умови надання останніми послуг. У цьому випадку, на обсяг аутсорсингу в галузі будівельного виробництва безумовно буде впливати оцінка надійності постачальника послуг.

Організації-аутсорсери, які уклали з підприємством будівельної галузі договір аутсорсингу, як правило, виконують один або декілька видів однотипних спеціалізованих робіт. Сформована система координації дій таких організацій з боку замовника аутсорсингу вкрай важлива для безперебійного ходу будівельного виробництва в цілому. Крім цього, така система може дозволити підприємству знизити негативні наслідки часткової втрати незалежності в технологічному або управлінському аспекті від стратегічного партнера з аутсорсингу під час і після припинення договору про спільну роботу.

Внутрішні чинники, що обумовлюють використання аутсорсингу в області будівельного виробництва, в основному містять в собі причини виникнення проблемної ситуації у виробничій діяльності будівельної організації. Це стосується таких випадків як, наприклад, високий знос або заміна спеціального обладнання, нестача кваліфікованих фахівців, які обслуговують його; необхідність впровадження інноваційних технологій з метою підвищення якості продукції та послуг; простої будівельних машин і устаткування і, відповідно, пов'язані з цим незадовільні показники ефективності використання основних фондів, а також продуктивності праці і т.п.

Використання аутсорсингових схем на вітчизняних підприємствах будівельної індустрії може значно підвищити ефективність їхньої роботи та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їх конкурентоспроможність в умовах глобального економічного середовища. Зважаючи на істотні ризики, пов'язані з

використанням аутсорсингу, подальшої розробки потребують питання оцінки економічної ефективності його впровадження на підприємствах та розробку механізму взаємодії підприємств-замовників і постачальників аутсорсингу.

Аналіз основних чинників, що обумовлюють використання аутсорсингу в діяльності будівельних підприємств, дозволяє зробити наступні висновки[3]: по-перше, фактори, що впливають на остаточне рішення про реалізацію аутсорсингу на підприємствах будівельної індустрії в тому чи іншому напрямку, укрупнено можна розділити на зовнішні по відношенню до системи управління та внутрішньосистемні, при цьому тільки повна оцінка сукупності факторів може бути повноцінною основою при визначенні можливостей здійснення аутсорсингу; по-друге, розстановка пріоритетів цілей використання аутсорсингу дозволить підприємствам будівельної індустрії уникнути суперечливих оцінок результативності прийнятого рішення, а ймовірність досягнення визначених виробничих, вартісних і соціальних цілей в результаті реалізації аутсорсингу дозволить стверджувати про необхідність його здійснення

Література

1. Дубінський С.В. Розвиток аутсорсингу на промислових підприємствах України в умовах фінансово-економічної кризи / С.В. Дубінський // Вестник Национального технического университета. – Х., 2010. – № 07. – С. 42–48.
2. Лисенко Т.І. Передумови виникнення та перспективи застосування аутсорсингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства / Т.І. Лисенко // Економічний вісник університету. – 2010. – №14. – С. 85–92.
3. Пономарева А.К. Повышение совокупного потенциала строительных систем на основе применения аутсорсинга: Монография / А.К. Пономарева, Д.А. Гордеев, А.Л. Манакон. - Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2006. – 52 с.
4. F.Foyn. Community Innovation Survey 2007/2008. Eurostat, Research and Development, Theme 9. - 2/2009. - №2. - p.15.

Бачевська О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРИВАТНИЙ НАФТОГАЗОВИЙ СЕКТОР, ЯК СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ В РЕГІОНІ І ДЕРЖАВІ

Протягом останніх 15 років на території Івано-Франківщини виникли і почали активно функціонувати приватні підприємницькі утворення, статутними документами яких передбачена діяльність у сфері видобутку, збереження, транспортування, переробки та комерційного розподілу вуглеводневої сировини, а також надання комплексу наукових, інжинірингових та консалтингових послуг.

Виникнення і діяльність приватного сектору в традиційно державній нафтогазовій галузі є стимулом для стратегічного розвитку національних та їх дочірніх нафтогазових компаній, для яких вони виступають в якості конкурентної складової – обов'язкового елементу ринкової економіки. Приватний нафтогазовий сектор окрім основної своєї діяльності сприятиме становленню інноваційно-інвестиційної моделі розвитку нафтогазового галузі. Адже приватні та приватизовані підприємства даної галузі зацікавлені в припливі іноземного капіталу, покликано забезпечити їх ефективне функціонування і уже ведуть активну діяльність щодо залучення іноземного капіталу, шляхом створення об'єднань, спільних та акціонерних підприємств.

Формуючи власну інвестиційну та інноваційну політику, ці підприємства сприятимуть в отриманні області значних конкурентних переваг, оскільки:

- регіональна економіка може отримати потужний інвестиційний ресурс;

- іноземний капітал зможе задовольнити потреби в ньому тих приватних підприємств нафтогазового сектору, які сьогодні відчувають дефіцит вітчизняних і власних інвестицій у зв'язку з непривабливими умовами інвестування;

- завдяки іноземним інвесторам здійснюється швидкий імпорт в українську економіку загалом і галузь зокрема сучасних виробничих і управлінських технологій, прискорюється її структурна перебудова і розвиток;

- прихід іноземного капіталу стимулює процес утвердження стандартів ринкової економіки та соціально відповідальної поведінки бізнесу.

Таким чином, приватні та приватизовані нафтогазові підприємства регіону можуть і повинні стати стратегічно важливим стимулом розвитку нафтогазового сектору як регіону, так і держави. Адже, як суб'єкти господарювання, зацікавлені в розвитку і процвітанні свого бізнесу і активно приваблюючи власний, вітчизняний та іноземний капітали в галузь, вони сприяють оновленню та модернізації технологій, матеріально-технічної бази, мотивуючи тим самим державні нафтогазові компанії та організації до розробки і оновлення стратегій розвитку як нафтогазового сектору області, так і всієї нафтогазової галузі України.

Булах І.

Донецький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ РЕКЛАМНОЇ АГЕНЦІЇ

Рекламна діяльність в Україні посідає важливе місце в соціально-економічному житті та відіграє економічну, соціальну, політичну і навіть освітню роль у сучасному суспільстві. В цій галузі за останні роки відбулись кількісні і якісні зміни: ринок став непередбачуваний, на ньому все більше з'являється професіоналів як з боку рекламодавців, так і з боку рекламних агентств, також вагомий вплив справляє активне проникнення на український

ринок реклами іноземних рекламодавців. За даними Всеукраїнської рекламної коаліції ринок радіо реклами України в 2012 році виріс на 15 % у порівнянні з 2011 роком і складає 312 млн. грн. На приток коштів на ринок радіо реклами безпосередньо впливають два джерела рекламних надходжень, а саме – від радіостанцій та рекламних агенцій.

У зв'язку з чим виникає потреба детального вивчення, обґрунтування і застосування успішного вітчизняного та міжнародного досвіду в цій сфері, особливо щодо розроблення та впровадження практичних методик для підвищення ефективності рекламних заходів рекламних агенцій, що працюють на ринку радіореклами. Все це обумовлює актуальність та практичну значущість теми дослідження.

Об'єктом дослідження обрано ТОВ "Бренд-Медіа". Метою діяльності рекламної агенції є здійснення господарської і комерційної діяльності для задоволення економічних і соціальних інтересів засновників товариства і його колективу, одержання прибутку шляхом реалізації рекламних товарів, надання рекламних послуг, виконання додаткових супутніх робіт. Предметом діяльності є:

- організація і здійснення рекламних робіт на запит рекламодавців;
- розробка та проведення комплексних рекламних кампаній;
- медіа-планування;
- закупівля рекламного часу та площ під окремих клієнтів;
- комплексне рекламне обслуговування; інші види діяльності не заборонені законодавством України.

Рекламна агенція (РА) "Бренд-Медіа" є медіа-баїнговим. Бурхливий розвиток і збільшення кількості прямих конкурентів радіо разом із десятками радіостанцій, що конкурують з ним за рекламний ринок, має безпосередній вплив на майбутнє. Численні конкуренти намагаються використати в своїй боротьбі слабкі сторони радіомовлення, але при цьому, радіо витримує конкуренцію, використовує свій набір конкурентних переваг. Прикладом може служити взаємодія радіостанцій і рекламних агенцій.

Під медіа-баїнгом розуміється оптова купівля рекламних площ і часу в засобах масової інформації. Купівля місця під рекламу через баїнгові агентства дозволяє замовнику зекономити на розміщенні реклами додаткові кошти. Як правило, медіа-носії надають рекламним агентствам більш значні знижки, ніж безпосередньо замовникам за рахунок комісії та обсягів агенції. Баїнг на радіо (радіореклами) здійснюється за хвилинним прайсом. На радіо використовуються розцінки, в яких враховується також час виходу реклами в ефір. На відміну від телебачення найбільш дорогим є не тільки вечірній час, а й ранкові години, які мають назву «ранковий прайм-тайм».

З результатів проведеного аналізу макрооточення випливає, що демографічна, технологічна, політико-правова, соціально-культурна ситуація в Україні задовільна і загалом сприяє підвищенню конкурентоспроможності РА "Бренд-Медіа", використанню можливостей правового простору, забезпеченню

його кваліфікованим персоналом, котрий належним чином виконуватиме поставлені перед ним завдання.

Аналіз безпосередньо оточення показав, що за останні роки відбувся спад рекламної активності підприємств, але спостерігається його відновлення у найближчий перспективі. На ринку рекламних послуг існує велика кількість конкурентів. Конкуренти ведуть себе дуже активно, існує велика ймовірність втрати своїх клієнтів. До потенційних клієнтів відносяться радіостанції «ХіТ ФМ», «Русское радіо», «Авторадіо».

Проведений аналіз мезооточення РА «Бренд-Медіа» свідчить, о необхідності спостереження за діяльністю як потенційних, так і наявних у даній галузі конкурентів з метою підтримання конкурентних позицій на ринку (розширення номенклатури, гнучка цінова політика тощо).

Споживачами продукції товариства є фізичні і юридичні особи, що знаходяться на території України, але більша їх частка зосереджена у м. Донецьк та Донецькій області. Однак спостерігаються тенденції до розширення діяльності за межами Донецького регіону і навіть частково за межами країни, що може призвести до зростання витрат. Оптимальним вирішенням цієї проблеми буде створення філій у відповідних регіонах країни.

Проведене рангування чинників зовнішнього середовища РА «Бренд-Медіа» показало, що оточення є досить сприятливим, містить істотні можливості для подальшого розвитку. Загальна оцінка впливу мезооточення значно переважає вплив макрооточення. Серед чинників негативний вплив справляють: стан законодавства, яке регулює господарську діяльність, та зміцнення позицій галузевих і можлива поява нових конкурентів та інші загрози.

Умовою ефективного та успішного функціонування на ринку РА «Бренд-Медіа» є подальше вивчення діяльності потенційних конкурентів, тому що ринок надання рекламних послуг достатньо насичений.

РА «Бренд-Медіа» вже запровадило унікальну технологію продаж спотами. (Спот - це ролик від 15 до 30 секунд). Тобто у кого ролик менш, ніж 15 секунд, або у кого індивідуальний медіа план можна рахувати рекламну кампанію по прайсовим цінам, а решті буде значно вигідніше купувати рекламну кампанію спотами, тому що не має різниці скільки секунд продовжується ролик. Ціна однакова за рекламну кампанію з 15-ти секундним роликом, або з 30-ти секундним роликом.

Аналіз динаміки обсягу реалізованої продукції РА «Бренд-Медіа» свідчить, про його збільшення на 809,7 тис. грн., або на 353,74 %. Аналіз динаміки основних засобів РА «Бренд-Медіа» показав, що вартість основних засобів за звітний рік зросла на 8,4 тис. грн., або на 52,8%. За аналізований період витрати на виробництво зросли на 387,5 тис. грн., або на 188,75%. Витрати на оплату праці зросли на 25,8 тис. грн., або на 103,2%, а відрахування на соціальні заходи зросли на 9,5 тис. грн., або на 103,3%, амортизація збільшилась на 5,3 тис. грн., або на 68,83%. Також значно зросли інші операційні витрати.

Якість послуг рекламної агенції забезпечується наявністю кваліфікованого персоналу, яких пройшов необхідне навчання, накопичив унікальний практичний досвід і працює згідно з загальноєвропейською методологією, використовуючи при цьому необхідні інструментарії та сучасні програми роботи з клієнтами. За останні роки спостерігається велика плінність кадрів.

Аналіз внутрішнього середовища показав, що, незважаючи на існуючі труднощі, РА «Бренд-Медіа» має значний потенціал для подальшого зростання. З цією метою передбачається проведення таких заходів: збільшення кількості станцій, що пропонуються; налагодження співпраці з конкурентами, розширення рекламної активності (створення власного сайту, розміщення реклами на зовнішніх носіях, та у супермаркетах); залучення фахівців з досвідом праці, проведення семінарів, тренінгів; удосконалення системи мотивації.

Оптимістичний прогноз передбачає як подальше нарощування обсягів надання вже традиційних послуг, так і активне розширення їх асортименту. У майбутньому можливе надання послуг у Луганському регіоні, а також у Маріуполі окремо. Передбачається проведення таких заходів: розробка нових тарифів, прайсів, спеціальних програм для постійних клієнтів; вдосконалення роботи над укладенням довгострокових договорів; поліпшення умов праці своїх співробітників, стимулювання їх до ефективної роботи шляхом збільшення ставки заробітної плати та прозорості виплати відсотка від продажів; підвищення рівня корпоративної культури.

Для встановлення зв'язків між можливостями і загрозами зовнішнього середовища та сильними та слабкими сторонами РА «Бренд-Медіа» було побудовано матрицю SWOT-аналізу, який показав, що незважаючи на існуючі на даний момент труднощі, рекламна агенція займає досить сильну та стабільну позицію на ринку і має добрі шанси для подальшого розвитку.

На підставі аналізу результатів двох маркетингових досліджень було встановлено, що серед складових маркетингової діяльності рекламної агенції найбільш вагомий вплив на рекламодавця мають показники «послуги, які надаються», «вартість рекламної кампанії» та «якість послуг». Серед показників оцінки маркетингової діяльності рекламної агенції в цілому найбільш вагомими було виявлено такі: «імідж рекламної агенції», «кількість станцій», «ефективність / результативність проведених рекламних кампаній», «портфоліо (набір) реалізованих проектів агенції».

Література

1. Медіа рекламний ринок України в 2012 році і прогноз на 2013 рік // Дані сайту Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/ru/news/view/279>

БЕНЧМАРКІНГ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Конкурентоспроможність, будучи елементом системи конкурентних відносин, являє собою категорію, що сполучає в собі змістовні моменти конкуренції та монополізму, а також їх суспільно-державні регулятори. У ринковій економіці категорія «конкурентоспроможність» є однією з ключових, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості окремих підприємств, галузей, національної економіки в цілому. Ці можливості реалізуються в товарах і послугах, що протистоять аналогам, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Сьогодні ми маємо потребу говорити і про конкурентоспроможність освіти, яка є стратегічним ресурсом соціально-економічного, культурного і духовного розвитку суспільства, поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення міжнародного авторитету й формування позитивного іміджу нашої держави, створення умов для самореалізації кожної особистості [1]. Національна стратегія розвитку освіти орієнтує вищу школу на проведення кардинальних змін, спрямованих на підвищення її якості і конкурентоспроможності, де одним з ключових напрямів має стати модернізація структури, змісту й організації освіти на засадах компетентнісного підходу, переорієнтації змісту освіти на цілі сталого розвитку.

Звичайно, при зіставленні конкурентоспроможності освітньої організації в порівнянні з іншими організаціями-конкурентами, необхідно визначити групи учасників ринку, місце організації на ринку, рейтинг конкурентоспроможності організації. При цьому варто робити акцент на відносну конкурентоспроможність організації, яка визначається шляхом порівняння по парах. Результати порівняння однотипних даних являють собою локальні показники, які мають різну вагомість відносно один одного. Оцінка рейтингу конкурентоспроможності повинна охоплювати всі сторони діяльності університету, проте, слід враховувати, в першу чергу, інноваційну складову (технологічну, ринкову, маркетингову, управлінську, соціальну тощо), яка є результатом наукових пошуків, передового досвіду окремих працівників і цілих колективів.

Інновація – нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду [4]. Відповідно, для того, щоб знайти ефективно рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах, тобто застосувати бенчмаркінг в освіті – дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими, подібними за розмірами та/або сферою діяльності, організаціями.

Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу, якими можуть бути: методи, процеси, технології, якісні параметри рівня освіти, показники фінансово-господарської діяльності університету (структурних підрозділів).

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу реалізує основний принцип бенчмаркінгу – пошук стандартного чи еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи.

В Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу розгортають співпрацю з Краківською гірничо-металургійною академією (Academia Gorniczo-Hutnicza im. Stanislawo Staszica – AGH) з підготовки магістрів з числа п'ятикурсників ІФНТУНГ. Співпраця з Краківською гірничо-металургійною академією, тобто з ВНЗ міжнародного рівня посприяє ІФНТУНГ стати дослідницьким університетом.

За останній час працівниками університету в рамках проекту TEMPUS «Підтримка інновацій через покращення законодавчої бази для вищої освіти в Україні» були відвідані університети м. Ковентрі (Великобританія), м. Лунд (Швеція), м. Порту (Португалія), м. Гданськ (Польща), для участі в навчальних семінарах з метою вивчення досвіду можливої комерціалізації наукових розробок. В університеті ведеться безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що мають привести до досконалішої форми організації.

ВНЗ в ідеалі мають бути дослідницькими – які не чекають замовлень, а пропонують свої проекти. ІФНТУНГ йде цим шляхом і є два такі чинники, що сприяють цьому. По-перше, те, що університет працює на одну й ту ж галузь тривалий термін – переважно на нафтогазовий комплекс країни. По-друге, динамічний розвиток наукового потенціалу при незначній плинності кадрів. Участь у якомога більшій кількості серйозних програм, наукова розробка власних державної ваги ідей чи ініціатив і формує креативне обличчя університету та підвищує його конкурентоспроможність.

Література

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 рр./ <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/>
2. Портер М. Конкуренція / Пер. с англ.: Учеб. пособие. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2000.
3. Минетт Ст. Маркетинг B2B и промышленный брендинг: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2008. – 208 с.
4. <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

ДО ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ЦІЛІ ТА ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФОРМАТНОГО РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тривале утримання статус-кво у функціонуванні газотранспортної системи України (ГТСУ) окрім того, що не дає можливості вирішити чисельні проблеми забезпечення її надійного функціонування, заробити кошти для погашення зовнішніх боргів держави за імпортований природний газ, створити умови для диверсифікації джерел і напрямків надходження природного газу в Україну та ін., створює і цілу низку проблем для системи державного управління та регулювання діяльністю багатьох інших, якщо не всіх, складових національного господарства.

Тому необхідність обґрунтованих і динамічних змін існуючого і діючого організаційно-управлінського та нормативно-правового формату діяльності ГТСУ не викликає сумнівів, а науково-аналітичне обґрунтування доцільних змін є актуальним і важливим завданням, подальше зволікання з вирішенням якого призведе до ускладнення ситуації аж до втрати транзитних можливостей і потенціалу України.

Пошук можливих варіантів вирішення цієї та цілої низки супутніх проблем потребує використання нетрадиційних підходів і нестандартних рішень.

Серед пропозицій, які до цього часу були сформульовані і запропоновані для вирішення комплексу вказаних проблем можна виділити наступні основні варіанти:

1. Реформування власними силами;
2. Передача у концесію;
3. Передача у оперативне управління;
4. Приватизація;
5. Нове будівництво.

Експерти Центру Разумкова в результаті ретельних компаративних досліджень прийшли до висновку [1, с. 11-23], що найбільш перспективною альтернативою слід вважати створення міжнародного консорціуму в складі ДК «Укртрансгаз» (транзитер), ВАТ «Газпром» (постачальник), європейські компанії (споживачі).

Однак, бачення моделі створення міжнародного консорціуму російською та українською сторонами є настільки різними, що реалізація цього проекту уже протягом 12 років не може зрушити з місця, не дивлячись на постійні перемовини сторін.

На жаль, в поле зору порівняльних досліджень експертів Центру на той час ще не встигли потрапити пропозиції авторів роботи [2], якими вперше було

запропоновано до розгляду можливість створення міждержавно-приватних партнерств (МДПП) і, як варіант, багатосторонніх міждержавно-приватних партнерств (БМДПП), які на думку автори «... ще не знайшли свого розвитку з причин відсутності наукового, організаційного, економічного і юридичного забезпечення можливостей практичної реалізації», а тому заслуговують на детальне і всебічне опрацювання.

Виконання такого комплексного науково-аналітичного дослідження з формулюванням відповідних рекомендацій щодо тотального техніко-технологічного, організаційно-юридичного і фінансово-економічного реінжинірингу і трансформування ГТСУ [3] слід вважати першим кроком в напрямку пріоритетної стратегічної цілі – повної інтеграції в Європейську систему газопостачання. Тільки в цьому випадку можуть бути дотримані стратегічні пріоритети діяльності ГТСУ в реалізації енергетичної політики нашої держави [4].

Таким чином, використання ідеології та організаційно-правового формату створення МДПП і БМДПП в сфері транспортування енергоресурсів через територію України в ЄС має, без найменшого сумніву, значні перспективи. Адже саме ця форма дозволяє уникнути диктату, домінування, конфліктів, криз і т. п. тільки за рахунок необхідності гармонізації партнерських стосунків сторін ще на етапі створення, об'єктивного оцінювання вкладу сторін учасниць в спільну справу, отримання «справедливої» партнерської винагороди і, що саме головне, збереження активів кожної із держав-учасниць недоторканими.

Література

1. Створення міжнародного газотранспортного консорціуму на базі ГТС України // Національна безпека і оборона. – 2004. - №1. – С. 3-23.
2. Крижанівський Є. І. Аналіз та оцінка світового досвіду з управління міжнародними магістральними трубопровідними системами / Є. І. Крижанівський, І. П. Боднарук, Н. В. Люта, В. П. Петренко // «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». – 2010. - №2. – С. 40 – 44.
3. Швидкий Е. А. Про крос-функціональну природу і проблеми управління бізнес-процесами транспортування нафти і газу через територію України / Е. А. Швидкий, Н. В. Люта, В. П. Петренко // «Проблеми і перспективи транспортування нафти і газу (ППТНГ-12). Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (14-18 травня 2012 р. м. Івано-Франківськ). – 2012. – С. 23-25.
4. Імпортно-експортна політика України в енергетичній сфері: стратегічні пріоритети / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Дніпропетровську; За заг. ред. А.Шевцова, – Д.: НІСД. – 2005. – 126 с.

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ РЕКРЕАЦІЙНИМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ У КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

Актуальні нині питання раціонального використання природних ресурсів, оптимального розподілу продуктивних сил та інтенсифікації розвитку рекреаційної індустрії в Україні та світі породжують цілу низку завдань стосовно поліпшення апарату управління цими процесами. Йдеться, зокрема про формування стратегії розвитку регіонів в умовах економічної, соціальної та екологічної депресивності, шляхом розбудови туристично-рекреаційного господарства. В такому контексті, на увагу заслуговує Карпатський макрорегіон, який володіє колосальним, малоосвоєним донині природно-рекреаційним потенціалом. В макрорегіоні, поглибленого дослідження потребують, передусім організаційно-економічні механізми управління рекреаційним природокористуванням в контексті диверсифікації ринку рекреаційного продукту, становлення міжгалузевих відносин та забезпечення умов сталості в процесі рекреаційного освоєння територій. Це стосується, зокрема інституційних складових ринкової, правової, освітньо-кадрової та інших систем регулювання сфер оздоровлення та відпочинку. Більше того, подальшої розробки потребують методи консолідації відповідних інститутів для забезпечення стабільного зростання рекреаційної індустрії макрорегіону. Одним з таких ключових методів рекреаційного господарювання, на базі інноваційних засад сталого розвитку може стати кластеризація.

В межах раціоналізації рекреаційного природокористування, поняття "рекреаційного кластеру" можна трактувати як систему ринкових (туристично-оздоровчі підприємства, банки, підприємства сумісних галузей) та неринкових (науково-освітні установи, органи державної влади, громадські структури) суб'єктів, діяльність яких поєднана спільними інтересами та спрямована на економічно ефективно та екологічно безпечно господарське освоєння природно-рекреаційного потенціалу територій.

Кластерна теорія як інноваційний напрямок ринкових трансформацій в Україні та світі отримує нині особливо високі темпи розвитку. Йдеться про існуючі та створення нових кластерів у різних сферах діяльності, сформовані моделі побудови рекреаційних кластерів, перспективи та загрози їх функціонування. Економічні переваги застосування кластерних механізмів в рекреаційній сфері диктує, передусім світовий досвід. Цінним для Карпатського макрорегіону є досвід таких країн як Італія, Франція, Румунія, Угорщина, Польща та Росія. Значним успіхом користуються туристично-рекреаційні кластери в Італії та Франції, в яких вони отримали всебічну ринкову та інституційну підтримку.

В Україні перші туристично-рекреаційні кластери виникли в кінці 1990-х років на Хмельниччині, а саме в Кам'янці-Подільському та Шепетівському районах, за ініціатииви американського економіста В.Прайса – волонтеру корпусу миру США. Нині рекреаційні кластери функціонують в Севастополі («Севастополь – кластер») і в Одеській області на Дунаї біля Кілії. Успішно працює «Кластер водного туризму» на Чернігівщині. В рекреаційній сфері Карпатського макрорегіону функціонують кластери: з туризму і виробництва сувенірної продукції – кластер «Сузір'я» на Івано-Франківщині; з виготовлення виробів із овечої вовни – кластер «Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті»; туристський кластер «Сім чудес України» в Чернівецькій області. Подальшому розвитку рекреаційних кластерів в макрорегіоні можуть сприяти також діючи нині транспортно-логістичний кластер Закарпаття та Львівський кластер інформаційних технологій та бізнес послуг.

Сучасні дослідники кластерної теорії визначають цілий ряд переваг та можливостей використання кластерних технологій в регіональній економіці. Вольфганг Прайс, президент асоціації "Поділля Перший" зазначає, що "не потребуючи залучення додаткових фінансових ресурсів, використовуючи внутрішній потенціал регіону, кластери перетворилися на невід'ємну інноваційну складову політики соціал-економічного розвитку [1, с. 24]".

Нині на увагу заслуговують еколого-економічні переваги використання кластерних моделей в економіці рекреаційного природокористування. Передусім це стосується: перспектив об'єднання господарських суб'єктів з метою раціоналізації рекреаційного освоєння територій на шляху досягнення економічного ефекту; забезпечення прозорості економічних та екологічних процесів у рекреаційному природокористуванні; можливості уникнення монополій на ринку рекреаційного продукту; розподілу природоохоронних витрат в розрізі учасників рекреаційних кластерів; налагодження ефективної взаємодії ринкових суб'єктів, органів влади та громадських структур у системі відтворення природно-рекреаційного потенціалу; створення рекреаційних екологобезпечних підприємницьких структур інноваційного типу. Йдеться про сумісність інтересів між представниками кластерних об'єднань в рекреаційній сфері та їх реалізація на шляху сталого рекреаційного природокористування.

Функціонування нині в Карпатському макрорегіоні туристично-рекреаційних кластерів це, з одного боку, є позитивною тенденцією інноваційного розвитку макрорегіону в цілому та рекреаційної сфери зокрема. З другого боку, існує значна загроза запуску надмірно ринковоорієнтованого механізму рекреаційного освоєння карпатських територій без належного урахування екологічних завдань. Йдеться про те, що нині, в працях вітчизняних вчених, які досліджують напрямки розбудови та розвитку рекреаційних кластерів основна увага приділена економічному піднесенню територій та другорядною залишається екологічна складова. Щодо зарубіжних наукових розробок та практичних здобутків, то слід зазначити, що кластеризація, особливо в сферах оздоровлення та відпочинку є надто індивідуальним поняттям для кожного регіону та країни. Адаптація іноземних аналогів

кластерних механізмів в рекреаційній сфері Карпатського макрорегіону потребує відповідної адаптації кожного потенційного суб'єкта кластерної системи. З урахуванням вищесказаного можливе визначення основних загроз кластеризації рекреаційної сфери на досліджених територіях, серед яких знаходяться: надмірне господарське освоєння природно-ресурсної бази; знехтування екологічними законами в процесі розвитку кластеру; недостатня наукова обґрунтованість кластерних механізмів; некоректна імплементація запозичених кластерних моделей в рекреаційну індустрію макрорегіону; зростання попиту на обмеженні природні ресурси; відсутність конструктивних стосунків між владою та бізнесом; нездорова конкуренція між кластерами; поява тінювих інтересів окремих учасників кластеру.

Для уникнення відповідних загроз, обґрунтування переваг та оптимальної реалізації перспектив розвитку рекреаційних кластерів доцільними, на нашу думку, будуть спроби розбудови еколого-спрямованого рекреаційного кластеру. Йдеться про імплементацію екологічних засад: у систему формування кластеру. Йдеться про імплементацію екологічних засад: у систему формування кластеру. Йдеться про імплементацію екологічних засад: у систему формування кластеру. Йдеться про імплементацію екологічних засад: у систему формування кластеру.

Про можливість формування еколого-безпечних рекреаційних кластерів в національній економіці свідчать темпи розвиток кластеру сільського туризму "Оберіг", в селі Гриців на Хмельниччині. Тут за рік приймають понад 1500 рекреантів, кожен з яких щодня залишає в Грицеві більше 200 гривень і залишається тут в середньому на тиждень. Це більше 2,1 млн. гривень у рік.

З огляду на значущість природно-ресурсної бази в процесі формування та функціонування екологоорієнтованих рекреаційних кластерів, ключовими кластерними суб'єктами повинні стати суб'єкти-ресурсозабезпечення в галузі. В Карпатському макрорегіоні на таку роль претендують передусім сільські, лісові та водні господарства. І до них, в кластерній системі, слід долучити інституційні та комерційні структури. Йдеться про надання пріоритетних позицій "власникам" природних рекреаційних ресурсів. Це певною мірою сприятиме їх безпечному використанню та відтворенню, адже лише "добрий старий господар" може належним чином розпорядитися своїм володінням.

Запропонований підхід до формування та розвитку рекреаційних кластерів на базі екологічних засад в Карпатському макрорегіоні сприятиме розробці механізмів стратегічного управління рекреаційним природокористуванням та може забезпечити економічно-ефективне та безпечне господарське освоєння його природного потенціалу.

Література

1. Прайс В. Концептуальні підходи до формування кластерів на Хмельниччині/ В.Прайс// Економіст, 2008. – №10. – С. 24-26.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РОЗКРИТТЯ ПРОДУКТИВНИХ ПЛАСТІВ

У економічній науковій літературі значної уваги надається визначенню економічного оцінювання природних ресурсів, будівництва свердловин, розробки родовищ тощо. Зазначені етапи тісно пов'язані між собою і ефективність кожного з них впливає на кінцевий результат комплексу проведених робіт. Однак кожен із них залежить від ефективності окремих операцій та робіт. Зокрема, поза увагою науковців-економістів залишилось питання оптимального розкриття продуктивних пластів. Дане питання є актуальним завданням для промисловиків, оскільки вірне його вирішення дасть змогу ефективніше використати енергетичний потенціал пласта і досягти максимального вилучення вуглеводнів при оптимальних економічних витратах.

Тому, метою даного дослідження є визначення основних етапів та методів економічного оцінювання, які дадуть можливість визначити ефективність розкриття та випробовування продуктивних пластів.

Проведений аналіз наукових досліджень з розкриття та освоєння продуктивних пластів показав, що отримати початкові високі дебіти свердловин завдяки високопроникним продуктивним інтервалам, або якомога більшого інтервалу пласта є економічно недоцільним. Оскільки значна кількість родовищ України розробляється за умов підтримання пластового тиску нагнітанням води або при активному водонапірному режимі, то за таких умов попереднє розкриття високопроникних пластів призведе до швидкого обводнення продукції та відповідно до значного зниження кінцевого коефіцієнта вилучення вуглеводнів, що у свою чергу відобразиться на зниженні економічної ефективності розроблення родовища.

У зв'язку з цим виникає завдання отримати після розкриття продуктивних пластів безводної продукції, максимально збільшити термін часу видобування продукції з незначним рівнем обводнення та підвищити цим самим економічну ефективність розроблення родовища.

Однак, на етапі проведення робіт із розкриття пласту можна оцінити лише витрачені кошти на проведення робіт (матеріали, заробітну плату, нарахування на заробітну плату, витрати на утримання та експлуатацію обладнання тощо). Тому економічно вигідним вважались ті умови проведення робіт, при яких отримували максимальний приплив вуглеводнів із мінімальними витратами. Проте, ми не можемо говорити про мінімізацію витрат та максимізацію обсягів, оскільки, як вже зазначалось, мінімальні витрати сьогодні не завжди дадуть більший економічний ефект у майбутньому. Тому, економічно вигіднішим буде варіант за умов оптимальних витрат на проведення робіт. Окрім того, на етапі початку розкриття продуктивного пласта, постають питання підбору та ефективного використання техніки, технологій, застосування трудового потенціалу та матеріальних ресурсів. Тому, необхідно оцінити якість розкриття

пласта, яка може бути визначена такими показниками як збережена якість ресурсів, термін видобутку ресурсів із збереженням їх пластових фізико-хімічних властивостей, фондовіддача, матеріаломісткість та продуктивність праці.

Що ж стосується визначення економічних результатів від проведених робіт, то насамперед тут слід врахувати, що прибуток та дохід підприємство отримає тільки після початку експлуатації родовища. Тому, у кінцевому рахунку, про ефективність розкриття пласта можна судити тільки тоді, коли почнеться промислово-дослідна та у подальшому промислова розробка родовища, тобто шонайменше через рік з урахуванням уточнених підрахунків можливих видобутків ресурсів, оцінки їх якості та терміну її збереження.

Виходячи із вказаного вище, оцінювання розкриття продуктивних пластів слід розділити на два етапи: оперативний та перспективний.

Оперативний етап включає первинне або вторинне розкриття пласта. На першому етапі формують обсяги робіт та визначають витрати на їх проведення. Зокрема, досить важливим є підбір бурового розчину та дотриманням балансу тисків. За таких умов вибір кращого варіанту розкриття пласта буде залежати від величини капітальних вкладень, експлуатаційних витрат, амортизаційних відрахувань, ефективності застосування техніки, персоналу та матеріальних ресурсів. Тому, оперативний етап оцінювання – це процес визначення якості проведених робіт з розкриття продуктивних пластів, що ґрунтується на ефективності використання усіх видів ресурсів (праці, капіталу, матеріалів, інформації, техніки та технологій, енергії, часу)

Перспективний етап у свою чергу буде включати весь комплекс робіт, витрачені на їх проведення кошти та капіталовкладення, а також подальший прибуток, який отримає підприємство у процесі розроблення родовища. Тому перспективний етап економічного оцінювання розкриття пластів – це грошове вираження цінності видобутих ресурсів з продуктивних пластів, яке визначається шляхом оцінювання ефективності їх видобування, отриманого у результаті відшкодування витраченої живої та уречевленої праці при розкритті пластів та їх розробленні. Тобто, це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Отже, ефективність розкриття продуктивних пластів – це комплексне оцінювання кінцевих результатів використання підприємством його основних ресурсів за певний проміжок часу.

Особливо важливим є визначення методів, критеріїв та показників економічного оцінювання. Зокрема, на оперативному етапі можуть бути використані такі методи, як метод рейтингової оцінки, метод ключової матриці та метод сіткового планування і управління, які дадуть можливість оцінити вплив великої кількості чинників на умови проведення робіт та визначити оптимальні витрати усіх видів ресурсів при їх здійсненні.

На перспективному етапі доцільно застосовувати ті методи, які дають можливість оцінити фінансовий результат від проведених робіт. Це зокрема такі методи, як експрес методи, методи дисконтування грошових потоків та метод реальних опціонів. За допомогою цих методів можна швидко оцінити

ефективність інвестиційних проектів та ухвалити певне рішення із обумовленими витратами за впровадження цього рішення у конкретний період часу. Кожен із зазначених методів має свої переваги та недоліки, тому доцільно провести оцінку за різними методами, щоб прийняти вірне та обґрунтоване рішення. Отже, запропоновані етапи та методи визначення економічної доцільності розкриття продуктивних пластів дадуть можливість коригувати управлінські рішення як під час проведення робіт, так і у майбутньому.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Мязіна Н.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сільське господарство має ряд особливостей, які суттєво відрізняють цю галузь від галузей промисловості. Це, зокрема, підвищена важливість продукції, розбіжності робочого періоду і періоду виробництва, взаємозв'язок з природно-кліматичними умовами та земельними ресурсами і ряд інших. Це спричиняє деякі відмінності стратегічного управління в аграрному маркетингу від промислового.

Аспекти глобального маркетингу та стратегічного управління на аграрних ринках, а також пов'язані глобальні продовольчі проблеми розглядали наступні вітчизняні та іноземні вчені: В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, О. Єранкін, А. Кандиба, С. Кваша, І. Кобута, О. Кристальний, М. Малік, П. Саблук, О. Шпичак, Н. Ватт, Х. Віллер, Н. Іслам, Й.-М. Міноу, Т. Пармінтер, П. Пінгалі, Дж. Сміт, Дж. Таннер, Дж. Шелдрік та інші.

Розглянувши основні особливості аграрного ринку і агромаркетингу, можемо більш свідомо прослідкувати, як впливав на АПК процес глобалізації.

Глобалізація спричиняє прискорення руху фінансів, входів, виходів інформації і науково-технічного прогресу через величезні географічні райони. Вигоди від глобалізації збільшують чистий прибуток у багатьох місцях, зменшують рівень бідності і таким чином збільшують рівень продовольчої безпеки.

Глобалізаційні процеси відбуваються надзвичайно швидко, особливо в останні роки, тому що сукупні досягнення в базовій науці дозволили надзвичайно розвинути інформаційним технологіям і зменшити витрати на надзвичайно розвинуті інформаційні технології і зменшення та обмін інформацією. Реальні витрати на передачу інформації і перевезення та обмін інформацією значно зменшились, тимчасом як терміни використання відвантаження товарів значно зменшились, тимчасом як терміни використання товарів і обсяги їх переміщень зросли. Паралельне зростання доходу на душу населення в багатьох регіонах і, як наслідок, збільшення розміру ринку призвели до появи безлічі нової продукції, більшість з якої потребує залучення додаткових потужностей, що безпосередньо вимагає інвестицій і поліпшення технології. Ці швидкі зміни спричинили значне зростання спеціалізації в

агропромислового комплексу і, як наслідок, нижчі витрати і швидкий приріст обсягів збуту в торгівлі [1]. Глобалізація може суттєво збільшити роль сільського господарства як двигуна приросту в країнах з низьким рівнем доходів, створюючи такі умови для сільського господарства, за яких виробництво випереджає ріст особистого споживання. Це також збільшує потенціал для сільського господарства, щоб підвищити рівень продовольчої безпеки через створення великих, зі значним потенціалом для зайнятості, сільськогосподарських нефермерських, неринкових об'єднань.

Що стосується конкуренції на аграрному ринку в контексті глобалізації, її характеризують наступні особливості конкуренції в поточному контексті глобалізації [2]:

1. Зменшення витрат в одному місці негайно відбивається в інших місцях.

У сільському господарстві постійно відбувається зменшення витрат і пов'язане з ним зростання виробництва. Частково причиною цього є вплив глобалізації. Він проявляється в тому, що зниження ціни часто швидко передається виробникам, витрати на виробництво яких не зменшувались. Якщо вони не знаходять способу зменшити витрати, то відбувається зниження їх прибутку аж до точки беззбитковості. Дуже багато малих країн, що відстають в економічному розвитку, потрапило до цієї категорії. Рівень життя в цих країнах стає нижчим і з'являються ознаки продовольчої небезпеки.

2. Зменшення вартості виробництва значною мірою залежить від технологічного просування. Технологічна зміна, що скорочує витрати, – це наслідок проведених досліджень, які все більше і більше залежать від фундаментальних досліджень, які проводяться в країні. Країни з низьким рівнем доходів не встигають достатньо швидко розширювати і поліпшувати дослідження в агропромисловій сфері, тож і собівартість виготовлення агропромислової продукції в них вища. Оскільки виробники в інших країнах скорочують витрати і знижують ціни, прибутки неноваторів також скорочуватимуться. Ніде це не відчувають краще, ніж в Африці, яка страждала від збільшення ефективності виробництва спершу пальмової олії, потім какао, а зараз кави азійськими країнами, які витрачають кошти на дослідження.

Через наявність значної кількості голодуючих у країнах «третього світу» ми можемо говорити про необхідність диференціації маркетингової діяльності стосовно двох протилежних сегментів: споживачі європейських країн готові платити більше за екологічно і генетично чисту продукцію. Відповідно розвиток біотехнологій дає можливість країнам третього світу одержати значну кількість дешевих продуктів харчування, що формує дві протилежні управлінські стратегії. Попри обережність ЄС, випробування генетично модифікованих сортів рослин проводяться в Болгарії, Чехії, Угорщині, Польщі, Румунії, Словаччині, Югославії та Туреччині, причому Болгарія та Румунія – лідери в реєстрації цих сортів для вирощування чи споживання. Україна, де вже кілька років випробовують трансгенні сорти цукрових буряків, рапсу, картоплі та кукурудзи, не є винятком серед країн колишнього СРСР.

Аналогічні випробування проводяться в Росії, Молдові та Литві, а Росія вже дозволила продаж нових сортів картоплі та кукурудзи.

У США використання ГМО схвалюється і широко застосовується. Серед противників даної течії є деякі країни ЄС. Брюссель чітко забороняє генетично модифіковані організми, за винятком кукурудзи MON 810, затвердженої Єврокомісією, але відхиленої навіть деякими країнами спільноти, після того, як Greenpeace опублікувала дослідження, згідно з яким ця генетично модифікована лінія кукурудзи негативно впливає на здоров'я людини та на довкілля [3]. Нині харчі походять щонайменше з трьох великих агропромислових систем: сучасна, яка використовує добрива, пестициди і забезпечує найбільшу кількість харчів; екологічна система, яка не використовує генетично модифіковані організми, пестициди та синтезовані хімічні добрива, а також та агропромислова система, що базується на ГМО [4].

Є два підходи до стратегічного управління у сфері безпеки використання ГМО. США, а за ними Канада і Філіппіни, застосовують вертикальний підхід. Це означає, що регулятивні норми і відповідні санкції у випадку їх порушення застосовуються лише до тих з нових видів товарів, шкідливість яких доведена. ЄС застосовує горизонтальний метод, при якому генетично модифікована продукція вважається принципово новим товаром і її перебування в обігу суворо контролюється [5].

Отже, глобалізація аграрних ринків спричинила поляризацію стратегій управління аграрним сектором, що застосовуються у різних географічних і соціально-політичних зонах. Перша – екологічна – формує попит на органічну продукцію та передбачає систему підтримки дрібного фермерства та формування організацій, що проводять сертифікацію на відповідність продукції екологічним нормам та вимогам до органічних продуктів харчування і тих, що здійснюють підтримку фермерів на стадії переходу від традиційного до органічного виробництва. Друга – соціальна – спрямована на виробництво максимальної кількості продуктів харчування для вирішення глобальної проблеми забезпечення продовольчої безпеки, фінансуючи наукові дослідження в напрямку генної інженерії. Українські експортоорієнтовані підприємства не дотримуються якогось одного напрямку, а діють залежно від конкретної угоди чи країни поставки, що не дає змоги чітко позиціонувати вітчизняний аграрний сектор на світових аграрних ринках.

Література

1. Обзор рынков [Електронний ресурс] // Совэкон. – 34, февраль, 2012. — № 32. — Режим доступу до журналу : sovecon.ru.
2. OECD Economic Globalisation Indicators 2010 [Electronic resource] // OECD, 2010. — Mode of access: <http://www.oecd.org>.
3. Rosen, Stacey, May Peters and Shahla Shapouri. International Food Security Assessment, 2010 [Electronic resource] // Outlook Report GFA-21-01, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, May 2011. — Mode of access: www.ers.usda.gov/publications/gfa2101

4. Alexander Sarris. Medium Term Agricultural Trade Outlook for developing countries, and Institutions for Assuring Grain Import Supplies for Net Food Importing Countries//Food and Agriculture Organization of the United Nations, Presentation at the OECD Global Forum on Agriculture: Paris.- June 29-30, 2009. - 79 p.

5. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций. — Рим, 2009. — Режим доступа до статті : www.fao.org.

Пахаренко О.

Національний університет водного господарства та природокористування

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ (МОДЕЛЮВАННЯ) ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Поглиблення трансформаційних процесів та структурних зрушень в економіці України зумовлюють необхідність розробки напрямів та засобів розв'язання проблем управління якістю робіт та послуг, важливим завданням щодо формування та функціонування якої є розробка саме системи управління якістю (СУЯ). Система управління якістю це засіб досягнення цілей, визначених для підприємства вимогами конкурентного середовища, де все більшого значення приділяють вирішенню екологічних проблем. Тому доцільним є використання інтегрованої системи управління якістю, яка враховує екологічний обмежувальний чинник на всіх стадіях розробки, документування, впровадження та функціонування підприємств. Створення інтегрованої системи управління якістю (ІСУЯ) – складний інноваційний проект, направлений на підвищення ефективності загального менеджменту підприємства; що логічно закінчується сертифікацією – підтвердження відповідності таких систем вимогам міжнародних стандартів менеджменту.

Під час розробки та впровадження ІСУЯ підприємству необхідно вирішити два суперечливі питання. З одного боку - постійно змінювати параметри організаційної структури управління відповідно до вимог НПС і внутрішніх потреб розвитку (вимоги гнучкості організаційної структури управління), тобто діяти відповідно до вимог упровадження ІСУЯ. З іншого боку - зберігати існуючу систему управління як гарантію уникнення дезорганізації діяльності та хаосу.

ІСУЯ повинна максимально відповідати умовам діяльності підприємства, меті його розвитку, які значною мірою впливають на вибір методів формування ІСУЯ.

Критерієм вибору того чи іншого методу моделювання в процесі впровадження ІСУЯ організації є:

- зміст роботи, яку виконують на тій чи іншій стадії моделювання;
- точність отриманих результатів згідно вимог стандартів;

- оптимізація витрат на виконання роботи;
- простота використання методу моделювання персоналом підприємства самостійно або під керівництвом консультанта.

Аналіз та узагальнення існуючих методів розробки та впровадження ІСУЯ дозволяє виокремити стандартні технологічні стадії та склад робіт із моделювання ІСУЯ організації. Практично всі сучасні підходи до ІСУЯ базуються на використанні інформаційних технологій, як інструменту для створення моделей бізнес-процесів.

Зміст стадій моделювання ІСУЯ підприємства такий:

1. Діагностичний аналіз, у процесі якого вивчають стан організації, аналізують зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на ІСУЯ, проводять аналіз стратегій розвитку підприємства та критерії, які визначає керівництво організації. На цьому етапі необхідно приділити увагу відповідності обраної моделі ІСУЯ сформульованій політиці у галузі якості, визначенню вимог та завдань, необхідних для забезпечення узгодженості між існуючою організаційною системою управління та ІСУЯ підприємства [1].

2. Визначення складу процесів ІСУЯ, при якому здійснюють оцінку потенціалу організації, зіставляють наявні процеси підприємства, їх рівні управління з відповідними показниками, розробляють декілька рівнів декомпозиції процесів. Детальними кроками виконання робіт в даній стадії може бути створення допоміжних моделей (дерева функцій, матеріальних ресурсів та ін.), розробка моделі документів внутрішніх стандартів процесів підприємства для реалізації обраної методики моделювання ІСУЯ [2].

3. Розробка та конструювання процесів життєвого циклу підприємства, під час чого визначають параметри, цілі процесів та їх якість, оцінюють фактори та обмеження, що впливають на ефективність і результативність процесів, ресурси, необхідні для функціонування процесів.

4. Під час моделювання здійснюють експертну оцінку та апробацію даних моделювання, а також впровадження обраних моделей на практиці. Крім того, необхідно враховувати інформацію про теперішні та майбутні потреби суспільства (міста, регіону, області).

5. Оцінка функціонування ІСУЯ, при якій оцінюється якість прийнятих проектних рішень з моделювання системи управління якістю підприємств водного господарства та виконання встановлених критеріїв, перевірка адекватності моделей. Ця стадія є підготовкою до впровадження процесної системи управління організацією та реорганізації бізнес-процесів.

Кожна з наведених стадій містить комплекс робіт і заходів, які виконують як послідовно, так і паралельно [3].

Як правило, підприємство вже має певну систему управління, яка відповідає встановленим критеріям. Тому при побудові ІСУЯ на основі бізнес-процесів раціонально визначати цілі, виходячи з реальної роботи організації, певних труднощів, існуючих проблем. Пропонуємо вдосконалену послідовність встановлення цілей розвитку підприємств на основі методики визначення цілей, виходячи з існуючих проблем (таблиця 1) [4].

Етапи визначення цілей при моделюванні ІСУЯ на основі існуючих проблем підприємства

Таблиця 1

№зп	Етапи визначення цілей	Документ
1	Формулювання цілей конкретного бізнес-процесу керівництвом організації	– проект декларації вищого керівництва; – загальні методики управління (настанова з якості)
2	Деталізація цілей конкретного бізнес-процесу групою вирішення проблем, визначення конкретних меж процесу	– загальний опис бізнес-процесу згідно з принципом „як є”; – специфікація проблем у межах процесу
3	Відображення основних функцій, що входять до процесу	– деталізація методики або іншого документу, які регламентує бізнес-процес
4	Специфікація проблем у межах визначеного процесу на основі інтерв'ювання персоналу, спостережень	– складання „дерева проблем” процесу або переліку існуючих проблем
5	Визначення показників для оцінки процесів, розрахунок цифрових значень	– перелік показників процесу; – встановлення одиниць вимірювання кожного показника
6	Встановлення цільових значень показників бізнес-процесу групою з вирішення проблем	– дані фінансово-економічного аналізу діяльності організації; – дані опитування замовників
7	Розгляд і корегування цільових значень показників бізнес-процесів керівництвом організації	– відкоригований перелік показників оцінки процесу – вплив процесу на екологічну складову
8	Затвердження цільових значень показників бізнес-процесів керівництвом організації	– затвердження переліку показників – оцінки процесу

Очевидно, що діяльність підприємства знаходиться в законодавчо-правовому просторі певної країни, професійних і міжнародних об'єднань. Відповідні документи регламентують ІСУЯ, організаційні аспекти, технічну компетентність організації. Враховуючи це, можна зробити висновок про те, що в будь-якому акредитованому підприємстві має місце модель ІСУЯ.

Література

- Петрович Й. М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва : [навч. посіб.] / Й. М. Петрович, Ю. В. Банах, Л. Я. Слобода ; за ред. д.е.н., проф., Й. М. Петровича. — Львів : «Магнолія 2006», 2007. — 256 с.

- Мишко О.В. Ефективність функціонування систем управління якістю на підприємствах регіону / О.В. Мишко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу: фінансова політика та інвестиції: [зб. наук. праць]. – Рівне : НУВГП, 2007. Вип. XIII. № 2. – С.46 – 53.
- Гібсон Дж. Л. Организация: поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Донелли. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 662 с. 4. Кислицин В. О. Развитие СУЯ на предприятии / Кислицин В. О. – Д., 2009. – 188 с.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Процюк В.

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Щоб розробити комплекс маркетингового впливу, перш за все, треба чітко визначити, на яку категорію осіб будуть спрямовані його дії та від кого ВНЗ мусить чекати відповідної реакції на свої зусилля. Тобто освітянському закладу необхідно точно знати, хто є його цільовим споживачем, надати характеристику профілю споживача освітніх послуг, що пропонує ВНЗ, і докладно дослідити, як змінюються смаки та переваги різних груп споживачів щодо отримання вищої освіти.

Задоволення споживачьких потреб є основним орієнтиром маркетингової діяльності, тому ВНЗ повинен регулярно аналізувати і оцінювати рівень задоволення споживачів освітніх послуг, які він пропонує на ринку вищої освіти. Для того, щоб побудувати систему задоволення споживачів, у першу чергу, треба визначити, чим характеризується задоволення і що сприяє процесу отримання його достатнього рівня. У сфері вищої освіти процес задоволення споживачів освітньою послугою доцільно розглядати як такий, що здійснюється у два етапи: первинне задоволення й кінцеве задоволення.

Первинне задоволення освітньою послугою виникає у споживача у разі отримання ним свідчення про закінчення вищого навчального закладу і присвоєння певної кваліфікації фахівця, тобто одержання диплому про вищу освіту. На цьому етапі випускник вищого навчального закладу вперше зіставляє свої попередні очікування від планованого отримання освітньої послуги та реально отриманої освітньої послуги. І якщо якість реально отриманої освітньої послуги нижча за попередні очікування, то споживач відчуває розчарування. При відповідності очікуваних та фактичних результатів споживач відчуває задоволення. У разі перебільшення фактичних результатів порівняно з очікуваними ступінь задоволення споживача є абсолютною.

Стосовно кінцевого задоволення споживача освітньою послугою, то воно виникає згодом, коли отриманий диплом є затребуваним серед роботодавців і

надає можливість його власнику бути сприйнятим ринком праці та як результат – успішно працювати. Крім того, при працевлаштуванні випускника ВНЗ у роботодавця в кінцевому рахунку теж виникає певний рівень задоволення кваліфікацією випускника як носія отриманої освітньої послуги.

Ефективне задоволення потреб споживачів освітніх послуг – цільовий орієнтир маркетингу в освіті, що спрямований на розробку та реалізацію стратегії приросту цінності для особи, для роботодавців, для соціальних груп і суспільства в цілому та впливає на рівень конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

Вищий навчальний заклад, пропонуючи свої освітні послуги на ринку вищої освіти, має можливість і намагається підвищити їхню цінність, яку відчуває споживач трьома шляхами. По-перше, ВНЗ має підвищити загальну цінність освітньої послуги, поліпшуючи її якісні характеристики, підвищуючи рівень надання супутніх послуг та кваліфікацію персоналу, а також посилюючи корпоративний імідж. По-друге, ВНЗ може поменшити грошові витрати покупця, тобто знизити ціну на освітні послуги. По-третє, ВНЗ має можливість зменшити витрати споживача освітніх послуг, сприяючи економії його часу, енергетичних і емоційних витрат. У будь-якому разі вищому навчальному закладу необхідно постійно підвищувати цінність своїх пропозицій на освітянському ринку в очах цільових споживачів, тому що, як підкреслює В.Н. Марченко [5], тільки товар, що має високу цінність для споживача, може вважатися насправді конкурентоспроможним.

Як відомо, у класичному розумінні конкурентоспроможність визначається як відношення якості продукту до його ціни. Оскільки рівень ціни знаходиться у зворотній залежності від рівня конкурентоспроможності, то ціну на освітні послуги необхідно якщо не зменшувати, то хоч би утримувати на одному рівні. Але цей шлях не завжди є економічно вигідним. Оптимальною є інша стратегія підвищення конкурентоспроможності, а саме стратегія підвищення якості освітніх послуг. Таким чином, щоб підвищити конкурентоспроможність необхідно усіма інструментами, що входять до складу шести елементів комплексу маркетингу (окрім одного з елементів – «ціна») діяти та впливати на критерії якості, тим самим підвищуючи рівень якості освітньої послуги та в цілому роботи ВНЗ. Інструментарій в межах кожного елемента маркетингового комплексу може застосовуватися для впливу до різних критеріїв якості. Так, інструментами комплексу маркетингових комунікацій впливають на такі критерії якості, як рівень комунікацій, ступінь доступу та репутація ВНЗ. Такі критерії якості, як ступінь доступу та безпека формуються безпосередньо під впливом інструментарію з блоку «Місце». Складові маркетингового елемента «Персонал» забезпечують якість знань, репутацію та надійність ВНЗ і обов'язково компетентність професорсько-викладацького складу та навчально-допоміжного персоналу. Сукупність інструментів маркетингу при процесі надання послуги використовується задля поліпшення знань, репутації та надійності ВНЗ, компетентності та обхідливості персоналу, а також реакції співробітників. Щодо найголовнішого елемента маркетингового комплексу

ВНЗ – безпосередньо освітньої послуги, то особливо цей елемент впливає на знання, надійність ВНЗ та компетентність персоналу. Маркетингові посилення відчутних факторів та безпеки.

Незважаючи на чітку зорієнтованість застосування кожного маркетингового елемента щодо окремих критеріїв якості, інструментарій маркетингового впливу в цілому повинен використовуватися комплексно, у тісному взаємозв'язку один з одним. За допомогою маркетингових комунікацій формуються потреби потенційних споживачів відносно отримання вищої освіти, тобто вибір конкретного ВНЗ, вибір спеціальності, вибір форми та термінів навчання тощо. На споживачькі потреби впливають також чутки, думка родини та інших референтних груп. Під впливом цих контактних аудиторій чітко визначені потреби потенціального споживача освітніх послуг трансформуються у його попереднє очікування щодо отримання відповідної освітньої послуги. І лише після отримання реальної освітньої послуги у споживача з'являється первинне задоволення. Але кінцеве задоволення випускник ВНЗ, буде сприйнятим на ринку праці, тобто як його знання, вміння, навички та кваліфікацію оцінять роботодавці. Потребуваність випускників того чи іншого ВНЗ ринком праці, в свою чергу впливає на формування потреб та запитів потенційних споживачів на ринку вищої освіти, і, як наслідок, є дуже важливим індикатором конкурентоспроможності вищого навчального закладу.

Як було зазначено, рівень якості освіти та рівень ціни на освітні послуги безпосередньо впливають на конкурентоспроможність вищого навчального закладу, яка, у свою чергу, забезпечує ефективність реальної освітньої послуги. Тому, насамперед, якісна освітня послуга, що університет представляє на освітянському ринку, надає йому певні конкурентні переваги та зміцнює ринкові позиції ВНЗ, тобто є запорукою його конкурентоспроможності.

Література

1. Бугай І.В. Інноваційні стратегії на ринку освітніх послуг / І.В. Бугай // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 44-49.
2. Ванькіна І.В. Маркетинг образования: учеб. пособ. / І.В. Ванькіна, А.П. Егоршин, В.И. Кучерен-ко. – М.: Унив. книга; Логос, 2007. – 336 с.
3. Воронько О. Маркетинг на ринку освітніх послуг: поняття та сутність освітньої послуги / О. Воронько // Вища школа. – 2006. – № 5-6. – С. 84-88.
4. Дмитрів А.Я. Маркетинговий підхід до оцінки позицій вищого навчального закладу на ринку освітніх послуг / А.Я. Дмитрів // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2005. – № 5. – С. 51-53.
5. Марченко В.Н. Маркетинговые методы до-стижения конкурентных преимуществ / В.Н. Марченко // Маркетингові дослідження в Україні: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 27-31 трав. 2002 р. – Лу-ганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – С. 117-118.

СЕКЦІЯ 6
ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ, ТЕХНОЛОГІЙ
ТА ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Андріющенко О., Делянська І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ГІРСЬКИХ
ТЕРИТОРІЙ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ)

Використання трудових ресурсів України залежить від природних, економічних, демографічних та соціальних особливостей економічних регіонів країни. Процеси формування та використання ринку праці регіону є комплексною економічно-соціальною проблемою. Сьогодні реальний стан регіонального ринку праці пов'язаний з трансформацією економічної системи країни та спадом виробництва, що веде до скорочення попиту на робочу силу [3]. Незадовільні соціально-економічні умови життя прискорюють процес скорочення чисельності населення гірських районів та подальшого їх знелюднення. Так, за період з 2003 року кількість мешканців у районах, де населені пункти отримали статус гірських, зменшилась більш, ніж на 93 тис. осіб, або на 16,3%, що зумовлено насамперед високим рівнем смертності населення, який у 1,2-1,6 рази перевищував рівень народжуваності. Через міграційні процеси населення гірських територій Івано-Франківської області за останні 4 роки зменшилось на 4,1 тис. мешканців. Попри те, що відбувається масова міграція з гірських регіонів, існує також ряд інших суттєвих проблем зайнятості населення [2].

З наявних у гірських районах Івано-Франківської області 215 тис. га сільськогосподарських угідь 41 % припадає на оброблювані землі, 30 % - пасовища і 25 % - сінокоси. З розрахунку на кожного жителя - це 0,19 га ріллі, 0,14 га пасовищ і 0,12 га - сінокосів. Така структура земельного фонду орієнтує на розвиток м'ясомолочного тваринництва, зараховуючи і вівчарство з використанням високопродуктивних порід, а також зонального рослинництва. Це не абияк підмога для розвитку рекреаційної справи.

З огляду на багаті природні ресурси, економічні можливості, історико-культурний потенціал і духовну спадщину гірського населення, вигідне економіко-географічне розташування території, Івано-Франківська область має дуже сприятливі умови якнайширшого розвитку рекреаційно-туристичного та оздоровчого напрямку економіки. Гірські райони Карпат займають третину рекреаційних ресурсів України та посідають друге місце після Криму. Цей потенціал має і міжнародне значення. Тому пріоритетною галуззю економіки в Карпатських горах визнано рекреаційно-туристичну. Так, наприклад, на території Івано-Франківської області значним рекреаційно-

ресурсним потенціалом володіє Яремчанська міська рада: тут в результаті впровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності очікується реалізація щонайменше 6 рекреаційних проектів.

В Івано-Франківській області в гірських районах зеленим туризмом в 2012 році займалися 150 сімей, які прийняли 1500 туристів. При середній тривалості відпочинку 5-7 днів і при вартості одного трудодня в 50 грн. валовий оборот склав 100 тис.грн. Хоча це тільки по офіційних даних, які не відображають повною мірою реальний стан. В другому кварталі 2013 року кількість господарств, які займатимуться зеленим туризмом у гірських районах Івано-Франківської області може збільшитися до 400 чоловік з можливістю обслуговування не менше 15 тис. туристів з тривалістю відпочинку 10-15 днів. При теперішній ціні вартості одного трудодня валовий оборот складатиме 3,0 млн.грн. При цьому отримають роботу близько 1 тис. осіб. Крім економічного, гірських районах на сьогодні сягає 50 %.

Прогнозні показники розширення системи курортно-рекреаційних територій показані у табл. 1.

Прогнозні показники розширення системи
курортно-рекреаційних територій, (тис.га)

Таблиця 1

Область	Курортно-рекреаційні території					
	1996	1999	2003	2008	2013	За проектний період
Івано-Франківська	131,3	131,3	157,6	183,8	341,7	394,0

Значні лісові ресурси Карпатського регіону, науково-технічна та господарська інфраструктура галузі підтверджують можливість широко-масштабного розвитку лісового господарства. Загальний запас насаджень регіону складає 523 млн.м.куб., лісистість - 36,7.

Попри всі проблеми розвивається сфера торгівлі та надання послуг. Роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб за січень-березень 2012 року склав 14250,9 тис.грн., що у порівняних цінах менше обсягу січня-березня 2011 р. на 34,6 %. Загальний обсяг продажу споживчих товарів у 1 кварталі 2012 року становив 61 199,0 тис.грн., що на 13,4 % менше обсягу відповідного періоду 2011 року. Така ситуація спричинена негативними наслідками фінансової кризи та відповідно зменшенням кількості відпочиваючих в регіоні. Протягом січня-березня 2012 року на території ради відкрито 14 об'єктів торгівлі, а саме: заклади громадського харчування - 9, роздрібною торгівлі - 5. Проблемними і надалі залишаються статистичні відображення реальних результатів діяльності сфери послуг і торгівлі, в яких не передбачається аналіз результатів діяльності приватних підприємців, а саме вони на сьогодні формують ринок товарів і послуг в регіоні.

Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника (по статистичній звітності) за січень-березень 2012 року складала

1502,15 грн., що на 16,4 % більше в порівнянні з відповідним періодом 2011 року та перевищує у 1,9 рази мінімальну заробітну плату, включно із виплатою 25% гірських.

Чисельність населення згідно статистичних даних по регіону на 01.04.2013 року складає 21.892 тис.чол. Рівень безробіття станом на 01.04.2013 року склав - 5,48 %. Порівняно з 01.01.2013 року даний показник зменшився на 1,53 %. За січень-березень 2013 року кількість створених нових робочих місць склала - 305 одиниць, що становить 30,5% виконання Програми зайнятості населення на 2013 рік [1].

На території Івано-Франківської області відсутні тенденції щодо масового вивільнення працівників та до призупинення господарської діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. Миськвиконкомом спільно з міським центром зайнятості розроблено заходи щодо розв'язання проблем безробіття, які включено в Програму соціально-економічного і культурного розвитку.

Таким чином, проведений аналіз може стати підґрунтям для подальшого дослідження методів та технологій стратегічного управління розвитком регіональної системи Івано-Франківщини.

Література

1. Гірник Є.О. Економічне обґрунтування до проекту Закону України "Про пріоритетний розвиток населених пунктів, яким надано статус гірських, та спеціальний режим інвестиційної діяльності на їх території". – [Електронний ресурс]. Режим доступу: w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511
2. Жук П.В. Рекреаційний потенціал Українських Карпат і перспективи його використання. Українські Карпати проблеми і перспективи: Матеріали міжнародн. наук.-практ. конференції. - Львів, 2009. – С. 111 - 112.
3. Кравців В.С., Євдокименко В.К., Габрель ММ. Рекреаційна політика Карпатського регіону. - Чернівці: Прут, 2005. - 68 с.
4. Петрига Н.А. Движение трудовых ресурсов Украины: анализ и прогнозирование. - Тернополь, 2003. – 321 с.

Васильченко Г., Даляк Н.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ПОЛЬЩІ ДЛЯ РОЗБУДОВИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Загальною ознакою для більшості країн у третьому тисячолітті став пошук шляхів соціально-економічної, політичної, правової та духовної трансформації. Одним із пріоритетів їхніх інтересів є місцевий соціально-економічний розвиток. Аналіз сучасних систем місцевого самоврядування свідчить, що він будеться на поєднанні різних теорій, концепцій і відповідно на поєднанні різних варіантів взаємодії як громадських, так і державних елементів. Набуває

поширення змішана (гібридна) модель місцевого управління, що поєднує основи прямого державного управління та місцевого самоврядування з перевагами самоорганізації та саморозвитку територіальних громад.

Сучасні процеси глобалізації висувають перед залученими до них державами жорсткі вимоги щодо забезпечення відповідності основних параметрів соціального управління, внутрішнього законодавства й механізмів його формування стандартам, прийнятим як базові для зближення та інтеграції більшістю держав світової спільноти. У зв'язку з цим особливий актуальності набувають наукові дослідження зарубіжного досвіду розвитку місцевого соціально-економічного розвитку, а надто тих держав, які мають близькі до українських «стартові умови» державного будівництва. Однією з таких держав, що має багато спільного з Україною і в далекому минулому, і в епоху «соціалістичного табору», а також схожі геополітичне становище, розміри державної території та чисельність населення, є Республіка Польща.

Маючи більш як трьохсотрічний досвід функціонування місцевого самоврядування, Польща зробила істотний стрибок у його становленні та розвитку. Вона стала першою центральноєвропейською державою, яка створила міцні регіони з відносно великою автономією та провела всеохопну реформу місцевого самоврядування й територіально-адміністративної структури.

Якщо зовнішня політика України спрямована на євроінтеграцію, є нагальна потреба конструктивного використання досвіду Польщі з проведення демократичних реформ, зокрема й розбудови самостійної ефективної системи місцевого самоврядування.

Попередня адміністративна система часів Польської Народної Республіки базувалася на домінуванні центральної відомчої структури над територіальним рівнем. Важливою рисою адміністрації була значна централізація влади і концентрація адміністративних повноважень на державному рівні.

Сьогодні одиницями територіального самоврядування в Польщі є самоврядні гміна, повіт і воеводство. Згідно з діючим законодавством, всі жителі основних територіальних одиниць складають самоврядну громаду. Відповідно до положень законодавства про територіальне, повітове та воеводське самоврядування, кожен мешканець відповідної громади стає її членом, незалежно від рівня своєї громадської активності. Це означає, що - з одного боку - фізична особа не може відмовитися від причетності до самоврядної громади, з іншого – органи самоврядування не можуть її виключити.

Саме тому органи місцевого самоврядування - а отже загалом і місцеві громади - беруть сьогодні на себе виняткову відповідальність і потребують насправді виняткових стратегій.

Стратегічна концепція урівноваженого розвитку Польщі враховує такі пріоритети, як швидке економічне зростання; системну макроекономічну стабілізацію та поліпшення умов життя. Вона в цілому реалізується успішно, завдяки чому зростає імідж цієї країни в Європі і в світі.

І Польща, і Україна крокують шляхом ринкового реформування своїх національних економік. Отже, обидві країни мають перехідну економіку. Проте, Польща вже є членом Євросоюзу; це є ознакою визнання того факту, що в цій країні перехід до ринку в цілому завершився.

Наостанок слід зазначити, що польський досвід реформування місцевого самоврядування може бути успішно використаний в Україні, особливо в аспекті вдосконалення територіальної основи місцевого соціально-економічного розвитку, що є нагальною проблемою стабілізації економіки загалом та ефективного подолання кризових явищ.

Література

1. Гречаник Б.В. Регіональна соціально-економічна політика: навчальний посібник / Гречаник Б.В., Васильченко Г.В., Канавець М.В. – Івано-Франківськ: місто НВ, 2012. – 404 с.
2. Яцек Варда "Острови надій: розробка стратегій локального розвитку"/ Яцек Варда, Войцех Клосовскі - Івано-Франківськ: Видавництво "Нова Зоря", 2003.- 339 с.
3. Samorz terytorialny. Zbior aktow prawnych (wedlug stanu na dziec 30 maja 2001 r.). – Katowice-Kielce, 2001. – S. 108.
4. Strategiczne programowanie rozwoju – doświadczenia europejskie. Konferencja absolwentów XVI Promocji Stanisław Staszic (2006–2008) / Redakcja naukowa prof. dr hab. Józefa Hrynkiwicz. – Warszawa: KONTRAST, 2009. – 112 s.
5. Wyspy Szans. Jak budować strategię rozwoju lokalnego?/ Електронний ресурс. Режим доступу: <http://badania-w-kulturze.mik.krakow.pl/2010/04/08/wyspy-szans-jak-budowac-strategie-rozwoju-lokalnego/>

Войтків Л., Януш Я.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ: ПОШУК ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Сучасними тенденціями розвитку глобальної соціально-економічної формації є глобалізація та регіоналізація. Глобалізація та регіоналізація є провідними процесами світового розвитку, головними векторами сучасності. Процес глобалізації проявляється у всіх сферах діяльності людини, визначає поступове формування світового економічного простору, а отже зменшує імовірність збереження самостійності національної економіки.

Результатом цього є постійне зменшення кількості функцій, які реалізуються на національному рівні. Відповідно частина переходить до національних інституцій, які формують міждержавні угруповання, а частина реалізує принцип субсидіарності - перекладання на регіони, які вже не можна розглядати лише як складові економічної системи держави, оскільки збільшення масштабів глобалізації світового господарства і регіоналізації

перетворюють національні регіони на самостійних гравців у економічних взаємодіях на міжрегіональному та світовому рівні, самостійних акторів політики, здатних представляти та відстоювати власні інтереси. Регіон починає відігравати більш важливу роль у національному та наднаціональному політичному процесі. За таких умов національний та наднаціональний утворенням, здатним відстоювати свою самобутність.

Взаєморозвиток і взаємовплив процесів глобалізації та регіоналізації в сучасних формах, що розгортаються з особливою силою переважно в останні два десятиліття, приховують у собі чимало неясностей і протиріч, ламають усталені уявлення та теорії, стають предметом гострих дискусій в академічних і ділових колах, на міжнародних форумах, де нерідко стикаються протилежні думки, оцінки, прогнози. Перспективи розвитку сучасної людської цивілізації, інтенсивно обговорюються на початку тисячоліття, поряд з питанням науки, техніки, культури в чималому ступені зачіпають проблеми взаємовпливу економічної глобалізації та регіоналізації.

Основне протиріччя між процесами глобалізації та регіоналізації укладено з метою створення та розвитку регіональних блоків. Головною метою створення співробітництва країн – вилучення прибутку в результаті взаємного співробітництва країн - учасниць блоків, не протидіючи загальному розвитку глобалізації. Але коли визначалися негативні наслідки глобалізації, однією з цілей регіональних блоків стало колективна протидія цим негативним наслідкам.

Характеризуючи процеси глобалізації можна простежити наявність взаємозв'язків між глобалізацією регіоналізмом. Оскільки держави сучасного світу розрізняють за масштабами і рівнем соціально-економічного розвитку, можна припустити, що результати впливу глобалізації на окремі країни і групи країн не однакові. Більш того, у великих країнах тенденція глобалізації викликає неоднакові наслідки в різних регіонах.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку світового господарства, до процесу регіоналізації активно включаються як суб'єкти макрорівня, так і мезорівня, що призводить до виникнення мегарегіонів та нових економічних регіонів відповідно.

Формування нових економічних регіонів було теоретично обгрунтовано у XX столітті англійським економістом М.Кітінгом, який стверджує, що поняття регіоналізму об'єднує ряд різномірних процесів, суть яких полягає в утворенні регіонів, що не пов'язані з офіційними кордонами та характеризуються конкурентним статусом. Відповідно до концепції регіоналізму, процес регіоноутворення відбувається у трьох основних формах:

- висококонкурентні регіони в межах адміністративних районів країни – створення так званих господарських анклавів – філій або дочірніх підприємств транснаціональних компаній. Дані підрозділи утворюють локальні закриті мікрорегіони, які повністю або частково автономні від оточуючого середовища і не мають спільних інтересів з територією господарювання. Вплив таких утворень на регіональну економіку носить суперечливий характер. З

одного іншого боку, має місце створення нових робочих місць та поповнення місцевих бюджетів. З іншого стратегічні плани анклавів, як правило, не входять розвиток території базування, крім того часто наслідком їхньої діяльності є нерациональне використання та навіть виснаження локальних ресурсів;

- виникнення віртуальних регіонів – обумовлено доступом до нових економічних ресурсів, а саме – фінансових та інформаційних потоків;

- формування транскордонних регіонів – досягнення синергетичного ефекту від співробітництва національних регіонів кількох держав. Транскордонні регіони виникають як між територіально близькими регіонами різних країн, так і на територіях, які не мають спільних кордонів.

Відповідно економічне зростання регіонів не у концентрації основних ресурсів і адміністративних повноважень, а у зростанні організаційного потенціалу та мобілізації соціального капіталу за рахунок сітьової взаємодії системних акторів регіонального розвитку.

Результатом такої регіоналізації є створення транс адміністративних регіонів, які не мають єдиного центру. Цей екстериторіальний регіон як інтелектуальна конструкція представляє собою спільноту акторів, що встановлює систему інформаційних зв'язків на основі єдності культурно-економічних, культурно-технологічних та моральних цінностей, взаємних інтересів, спільних інфраструктур, інноваційного середовища, інформаційних ресурсів та технологій їх використання. З точки зору організаційного забезпечення не існує принципів обмежень у встановленні таких зв'язків, які сприяють регіональному розвитку.

Для цього суб'єкт дії, який територіально знаходиться в одному регіоні, має відчувати зв'язок не з адміністративним центром окремого регіону, а з усіма регіонами держави і якщо додати до цього глобальний контекст – з культурно-економічними центрами світу. Їх взаємодія визначатиметься не місцем знаходження, а спроможністю засвоїти нові соціальні практики та цінності інформаційного суспільства, увійти у культурно-економічний простір, який існуватиме із простором адміністративного регіону. В рамках регіоналізації пріоритетного значення набувають інформація, комунікація, інтелектуальні ресурси та мобільні фінансові потоки.

Отже, регіональний розвиток в сучасних умовах являє собою результат суперечливої взаємодії глобалізації та регіоналізації, переплетіння глобальних та локальних процесів еволюції світового господарства.

Література

1. Лукашевич В.М. Глобалістика – Львів: Новий світ-2000 с.44-70.
2. Кітінг М. Н. Новий регіоналізм в Західній Європі // Логос – 2003.
3. Сторонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні тенденції та перспективи розвитку/ - Львів: ІРД НАН України, 2009.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ: ШЛЯХИ І ДОСВІД ЇХ ВИРІШЕННЯ

Якщо на початкових етапах запровадження в практику управління регіональними суспільними системами України (РСС) методів і технологій стратегічного планування їх соціально-економічного розвитку основною проблемою виступали відсутність у управлінського корпусу необхідних знань, технологій і досвіду стратегічного планування, то сьогодні слід говорити уже про відсутність досвіду успішного управління процесами реалізації цих стратегічних документів.

В Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [1] відзначено, що «... спрямованість розвитку потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу регіонів, що забезпечить досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та життя населення». Однак, відсутність науково обґрунтованих вітчизняних або якісно адаптованих зарубіжних технологій і рекомендацій щодо таких підходів в комплексі з дією таких чинників, як організаційна, юридична і структурна дезінтегрованість регіональних ресурсів, надмірна диференційованість цілей і завдань суб'єктів господарювання, конфліктність позицій суб'єктів стратегічного управління і груп впливу як на загальнодержавному, так і регіональному рівні тощо обумовлює зменшення динамічності та ефективності процесів стратегічного розвитку українських регіонів.

Свідченням цього можуть служити дані аналітичної доповіді Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ), якими констатовано, що станом за 2011 рік частина областей (Житомирська, Запорізька, Луганська, Тернопільська, Херсонська) затвердили свої стратегічні документи із значним запізненням проти контрольного терміну, встановленого Постановою Кабінету Міністрів №1001 від 21.07.2006, а у Дніпропетровській та Харківській областях ці документи були затверджені тільки у червні 2011 року. Головною ж причиною цих затримок експерти НІСД назвали «... наявність конфліктів між обласними державними адміністраціями, обласними радами та групами впливу на рівні регіонів» [2., с. 11], а також різні бачення пріоритетів, цілей і завдань з їх розвитку.

Певний елемент конфліктності стратегічного бачення і діяльності з його реалізації присутній і в стосунках регіонів з Кабінетом Міністрів України, прикладом чого можуть служити дані про розробку, підписання і виконання Угод щодо «... обов'язкового узгодження державних і регіональних інтересів...», які передбачають «... взаємну відповідальність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за

реалізацію спільних заходів у сфері регіонального та місцевого розвитку» [2, с. 10].

Не дивлячись на «обов'язкове узгодження», на початок 2012 року такі угоди Кабінетом Міністрів України було укладено лише із шістьма із 27-ми суб'єктів, а саме: Вінницькою, Волинською, Донецькою, Івано-Франківською, Львівською та Херсонською областями. При цьому слід зауважити, що і ці взаємні зобов'язання ще не несуть стратегічного навантаження, так як спрямовані головним чином на вирішення «... короткострокових і середньострокових локальних соціально-економічних проблем регіонів ...» [2, с. 10].

Оцінка ж рівня виконання взаємних зобов'язань згідно Угоди між Івано-Франківською обласною радою і Кабінетом Міністрів України [3] демонструє певну їх декларативність і, м'яко кажучи, неперіоритетну обов'язковість виконання, коли за 2011 рік фактичний обсяг фінансування склав тільки 27,0 % від плану (з державного бюджету – 38,0 %) [4], а у 2012 році – 23,5 % (держбюджет 17,0 %) [5].

Дослідження природи і діагностика причин виникнення конфліктних ситуацій говорить тільки про одне – відсутність досвіду роботи значної частини вітчизняного управлінського корпусу в умовах глобалізованої рецесії і стагнації економіки з одночасною необхідністю масштабної інтелектуалізації управління демократизованим суспільством – проблеми, яку не розв'язати одиночними заходами типу «Інноваційний підхід до стратегії регіонального розвитку: креативна економіка та формування кластеру креативних індустрій в ЄС та Україні» [6], а слід вирішувати тими ж таки стратегічними методами на загальнодержавному рівні.

Позитивний досвід Івано-Франківської облдержадміністрації, обласної ради, представників бізнесу, наукових експертів, політичних і громадських організацій і т. п., отриманий в процесі розробки і управління реалізацією регіональних стратегічних документів, започаткований ще у 2003 році [7, 8, 9], дозволив уникнути негативних прикладів докорінної ревізії і переробки останніх при постійному удосконаленні шляхом актуалізації щодо вимог відповідних державних документів і потреб краю [10].

Література

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – С. 2132.
2. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / За ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.
3. Угода щодо регіонального розвитку між кабінетом Міністрів України та Івано-Франківською обласною радою / [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт Івано-Франківської ОДА. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/files/Ugoda.pdf>

4. Довідка про хід виконання Угоди щодо регіонального розвитку між кабінетом Міністрів України та Івано-Франківською обласною радою за 2011 рік / [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт Івано-Франківської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1036>
5. Довідка про хід виконання Угоди регіонального розвитку між кабінетом Міністрів України та Івано-Франківською обласною радою за 2012 рік / [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт Івано-Франківської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1037>
6. «Інноваційний підхід до стратегії регіонального розвитку: креативна економіка та формування кластеру креативних індустрій в ЄС та Україні» / [Електронний ресурс] Український незалежний центр політичних досліджень. – Режим доступу : <http://www.ucipr.kiev.ua/gallery/299>
7. Зварич І. Т. Організація управління процесом реалізації стратегії розвитку регіону / І. Т. Зварич, В. М. Кузьмін, З. І. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Стратегічне планування регіонального розвитку (Збірник наукових праць). Вип.5 (XLIX) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: відп.ред.акад. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2004. – С.21-29,
8. Васильченко Г. В. З досвіду використання технологій стратегічного управління економічним розвитком територіальних громад в Україні / Г. В. Васильченко, І. Т. Зварич, Т. П. Кулик, Л. С. Вербовська // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інноваційно-інвестиційне забезпечення стратегії розвитку регіону / Збірник наук. праць. Вип. 5(61). Ін-т регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2006. – С. 3 – 9.
9. Вишиванюк М. В. Стратегічне управління економічним, технологічним і соціальним розвитком регіону: теоретичне узагальнення практичного досвіду / М. В. Вишиванюк // «Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» Збірн. тез доповідей III-ї Всеукраїнської наук.-практ. конференції (м. Івано-Франківськ, 21-22 жовтня, 2011 року). – Івано-Франківськ: ПП Курилюк, 2011. – С. 13-14.
10. Вишиванюк М. В. Гармонізація цілей та інтересів влади, науки, бізнесу і громади – основа регіонального розвитку / М. В. Вишиванюк, В. В. Попович // Вчені Прикарпаття – сталому розвитку краю : зб. тез доповідей обласної наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 25-26 грудня, 2012 р.). – Івано-Франківськ, 2012, - С. 10 – 12.

АНАЛІЗ МАКРОСЕРЕДОВИЩА ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ ЯК ДІАГНОСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЗНАННЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний стан розвитку регіональної освітньої системи (РОС) в умовах несприятливого впливу економічних, соціальних та інших чинників характеризується пошуками шляхів, способів удосконалення, оновлення освітнього середовища, підвищення його ефективності. Регіональний освітній менеджмент (РОМ) все частіше звертається до методів стратегічного планування і управління, розглядаючи раптові та різкі зміни в зовнішньому середовищі РОС, у технологіях, у конкуренції і ринках як реальність сучасного економічного життя, що вимагає нових прийомів. Відповідно змінюються і структури менеджменту, в яких перевага віддається децентралізації; організаційні механізми більше пристосовуються до виявлення нових проблем і виробленню нових рішень, ніж до контролю вже прийнятих. У зв'язку з тим, що в ринковому середовищі виключити ці ризики в організації формування менеджменту РОС в принципі неможливо, необхідно говорити про механізми управління ними. В такій ситуації РОМ покликаний виробити певний механізм протидії виникненню впливу ризиків на функціонування РОС, що передбачає впровадження нових підходів до його організації як системи зокрема, найперше, впровадження інноваційної моделі управління.

З цією метою, скориставшись результатами ЕТОМ аналізу, який проводився раніше, наступним етапом дослідження стало визначення ступеня впливу ризиків екзогенних чинників на розвиток РОС Івано-Франківської області. Проблема вивчення, а відтак і систематизації групування ризиків завжди залишається актуальною, оскільки зміни зовнішнього середовища приводить до появи нових видів ризиків в освітній системі. В основі визначення впливовості ризиків, спричинених різними групами чинників зовнішнього середовища на функціонування і розвиток РОС, пропонується використати комплексний підхід до їх оцінки, який передбачає використання методу експертних оцінок (анкетування), методу попарних порівнянь критеріїв та графоаналітичний метод. В основі комплексного підходу лежить трирівнева система оцінки, запропонована Л.Ріщук [3]. Адаптувавши її до аналізу ризиків, що впливають зовні на стан функціонування РОС, пропонуємо спочатку визначити їх впливовість за рахунок компонентів окремих груп чинників на окрему підсистему (групу чинників) і загальний (агрегований) ризик стосовно всіх груп чинників на стан функціонування РОС в сучасних умовах розвитку. В основі аналізу ризиків лежить системний підхід. Для того, щоб забезпечити репрезентативність оцінювання ступеня впливу зазначених чинників на рівень функціонування РОС, кожний з них має містити коефіцієнти вагомості, які визначатимуться за допомогою методу попарних порівнянь критеріїв оцінки, використовуючи шкалу трансформації якісних оцінок переваги одного фактора

перед іншим у кількісні оцінки [2]. Для одержання об'єднаних ризиків використовується процедура зважування, для якої необхідне визначення ваги, з яким кожен простий ризик входить у загальний агрегований ризик стану функціонування РОС Івано-Франківської області.

У практиці прийняття ризикованих рішень дотримуються шкали допустимого ризику, що відображає вид ризику. Як правило, більшість ризикованих рішень відповідає середня величина ризику – у межах 20% [1].

На основі дослідження й узагальнення поглядів учених на процес управління ризиками та власних міркувань у роботі вдосконалено процес ризик-менеджменту, який, на відміну від існуючого, на першому етапі передбачає формулювання мети та виділення окремими етапами збір, обробку, аналіз і контроль процесом менеджменту РОС. Обробка результатів оцінки ступеня впливу факторів зовнішнього середовища на стан функціонування РОС (ризик) відображено за допомогою графоаналітичного методу на рис.1.

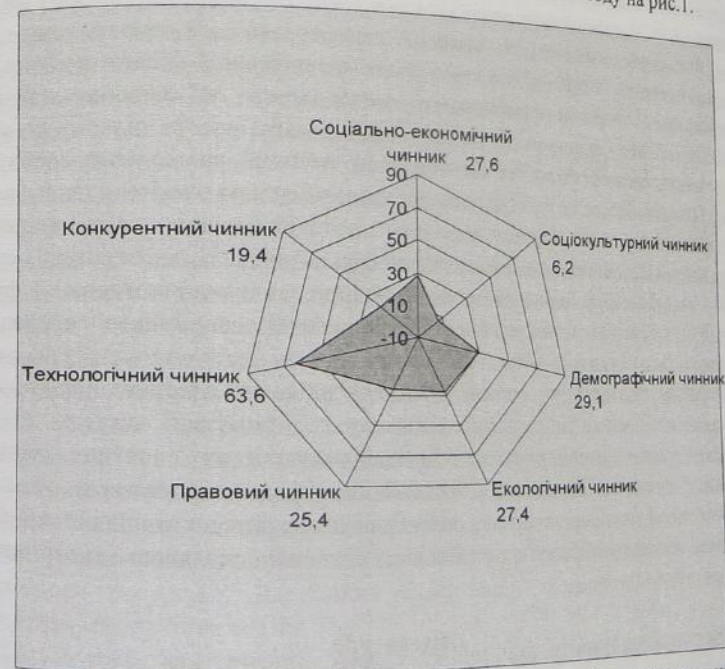


Рис.1 Ступінь впливу ризику макросередовища на функціонування і розвиток РОС Івано-Франківської області, %

Аналізуючи наведені дані можна сказати, що фактична ступінь впливу (ризик) на стан функціонування, а відтак і розвиток РОС від дії соціально-економічних чинників склала 27,6%, соціокультурних – 6,2%, демо-графічних – 29,1%, екологічних – 27,4%, правових – 25,4%, технологічних – 63,6 % і конкурентних – 19,4 %. Так як діагностика більшості груп чинників

макросередовища РОС (соціально-економічні, екологічні, демографічні, правові) вказує на підвищений вид ризику, спричинений ними, організація системи формування РОМ, найперше, повинна бути спрямована на зменшення його негативного впливу. Органам освіти і науки в Івано-Франківській області пропонується нова парадигма управління, яка розглядає систему РОМ як систему бізнес процесів, на основі передбачення змін і гнучких, негайних рішень. Вони характеризуються як підприємницькі, тому що враховують незвичність і несподіванку майбутнього розвитку. На зміну традиційним підрозділам структури РОМ мають прийти динамічні команди (постійні чи тимчасові) високоінтелектуальних фахівців в освітній сфері, здатних гнучко реагувати на попит і пропозицію в системі регіональної освіти.

Нині зовнішнє середовище функціонування РОС (в першу чергу ВНЗ) стало якісно інше: підвищується міра його невизначеності, з'являються невраховані чинники, певні ризики. В цих умовах виникає гостра необхідність адаптації РОС до жорстких реалій конкуренції. Тому організація системи РОМ має бути пристосованою до ринкової саморегуляції. Її основне завдання в умовах розвитку освітньої системи Івано-Франківської області зводиться до використання надбань стратегічного менеджменту та ризик-менеджменту. Нова організація формування системи РОМ вимагає нового підходу до моделі управління, трансформації та адаптації його функцій, враховуючи особливості даної території та потреби її населення в наданні якісних освітніх послуг.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок, що керівництво управління освіти і науки в Івано-Франківській області, як основний суб'єкт РОМ, має постійно здійснювати задля якісного виконання основної функції РОС — професійної підготовки кадрів — аналіз зовнішнього середовища, оскільки на кожному його рівні активізують свій вплив різноманітні, притаманні тільки йому ризики. З огляду на вище наведене впливає, що сьогодення вимагає інноваційного підходу до організації системи РОМ, де генерації високоінтелектуальних фахівців-менеджерів, здатних приймати негайні, гнучкі, обгрунтовані рішення в управлінні освітньою системою регіону відведено першочергову роль. Перехід регіону до знанневої економіки вимагає підвищеної уваги до управління, основною складовою якого виступає інтелектуалізація знань.

Література

1. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: Підручник / І.Б.Гевко - К.: Кондор, 2009. - 187 с.
2. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій / В.Я.Оберемчук -К.: МАУП, 2000. -128 с.
3. Рішук Л.І. Удрсконалення процесів управління ризиків та врахування фактору ризику в прийнятті управлінських рішень / Л.І.Рішук. 36.наук.праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки.- Черкаси: ЧДТУ, 2009.- Випуск 22. Ч.1.- С.187-192.

ОЦІНКА ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сучасну екологічну ситуацію в Івано-Франківській області, як і в цілому в Україні, не можна вважати задовільною, незважаючи на зменшення за останні роки антропогенно-техногенного навантаження на природне середовище та здійснення ряду природоохоронних заходів. За повідомленнями екологічної інспекції області, за кількістю викидів шкідливих речовин і газів у атмосферу Прикарпаття знаходиться на 5 місці [2].

Одночасно, згідно з інформацією Екологічного паспорта області, на території області Івано-Франківщини розміщено понад 500 промислових підприємств хімічної, енергетичної, нафтогазовидобувної, деревообробної та інших галузей, як наслідок, територія області насичена активними джерелами забруднення довкілля, такими як: більше 4 відсотків території зайнято нафтогазовими трубопроводами, пробурено понад 2000 свердловин, є 134 очисні споруди, 30 полігонів складування твердих побутових відходів, хвостосховища і полігони промислових відходів ВАТ "Оріана", золівдвалиБурштинської ТЕС та інші. Ці об'єкти обумовлюють значне техногенне навантаження на всі компоненти природного середовища [3].

З метою реалізації основних напрямів міської екологічної політики, відповідно до Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про охорону навколишнього природного середовища» та «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» міська рада вирішила затвердити «Програму охорони навколишнього природного середовища міста Івано-Франківська на період до 2015 року». Згідно з цією програмою, котра уже діє в області та формує основу регіональної політики захисту довкілля, передбачено чимало заходів просвітницького характеру. Івано-Франківська область бере участь у багатьох національних та міжнародних проектах таких, як: Парк льодовикового періоду (разом з польськими колегами), «Охорона і раціональне використання рослинних ресурсів», Державний екологічний моніторинг, інформування населення, екологічна освіта» [5].

Крім того, на території області діє декілька міжнародних проектів. За інформацією міської ради, в рамках реалізації проекту „Покращення екологічної ситуації у місті Івано-Франківську та області шляхом запровадження технології екологічного збору та переробки твердих побутових відходів на основі досвіду міста Бая Маре, Марамуреш (Румунія) та Програми прикордонного співробітництва ЄІСП Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна, який здійснюється шляхом співфінансування за рахунок коштів Європейського Союзу та міського бюджету споруджено 96 контейнерних майданчиків (40 у 2011 році та 56 у 2012 році). Для їхнього встановлення

придбано 460 контейнерів для твердих побутових відходів об'ємом 1,1 м³; вартістю 1196 тис.грн. [1].

Впродовж 2011-2012 років на реалізацію природоохоронних заходів на території міської ради було передбачено згідно з корегованими кошторисами 20 713,91 тис. грн., у т.ч. на 2011 рік – 6 090,8 тис. грн., на 2012 рік – 14 623,11 тис. грн. Зокрема, на заходи, передбачені Програмою охорони навколишнього природного середовища міста Івано-Франківська на період до 2015 року затвердженою рішенням міської ради від 15.09.2011р. №380-14 (далі-Програма), на 2011-2012 роки було передбачено 16 335,583 тис. грн., з них на 2011 рік – 4 881,683 тис. грн., на 2012 рік – 11 453,9 тис. грн. Фактично профінансовано природоохоронні заходи на загальну суму 17 988,48 тис. грн., у т.ч. у 2011 році – 4 760,2 тис. грн., у 2012 році – 13 228,28 тис. грн. Фінансування заходів, передбачених Програмою, склало 14 194,943 тис. грн., у 2011 році – 3 810,783 тис. грн., у 2012 році – 10 384,16 тис. грн. [1].

Ступінь публічності та прозорості екологічної політики коливається на середньому рівні, оскільки періодично проводяться громадські слухання.

В Івано-Франківській області наразі діє дуже багато організацій та рухів екологічного напрямку. Серед них, зокрема, можна відзначити роботу Екологічного бюро УГКЦ та організацію «Екоплай» у м. Яремче. На даний час зареєстровано біля 30-ти діючих організацій, більшість з них включені до Громадської ради при Держуправлінні ОНПС в Івано-Франківській області.

Отже, варто наголосити на тому, що у громадян, які насправді цікавляться екологічним станом області, є доступ до інформації, яка не є конфіденційною (згідно Закону України Про доступ до публічної інформації) [4].

Можна зазначити, що Програма охорони навколишнього природного середовища міста Івано-Франківська на період до 2015 року виконується задовільно.

Література

1. Відповідь виконавчого комітету Івано-Франківської міської ради на запит про доступ до публічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=gmail&attid=0.2&thid=13d878116ca67aa0&mt=application/msword&url=https://mail.google.com/mail/?ui%3D2%26ik%3D2790d5bf09%26view%3Datt%26th%3D13d878116ca67aa0%26attid>
2. Офіційний сайт Державної екологічної інспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dei.gov.ua/>
3. Екологічний паспорт Івано-Франківської області за 2010 рік. – Івано-Франківськ, 2010. – 140 с.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України, Закон України Про доступ до публічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
5. Офіційний сайт Івано-Франківської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mrada.if.ua/nat/projects-s/83-xivsesiya/1322-programa-ohorony-navkolyshnyogo-seredovyshcha.html>

СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА – ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ

Одним із визначальних критеріїв оцінки діяльності органів муніципальної влади в умовах демократизації, інтелектуалізації і гуманізації процесів розвитку українського суспільства стає якісне і вчасне задоволення потреб громадян в отриманні публічних послуг.

До категорії публічних послуг сьогодні відносять всі послуги, які надаються публічним сектором (органи державної влади та державні підприємства, установи і організації, органи місцевої влади та комунальні підприємства, установи і організації), а також приватним сектором під відповідальність публічної (державної чи муніципальної) влади та за рахунок публічних коштів.

Дослідження сучасних технологій, механізмів та інструментів надання якісних публічних послуг населенню на регіональному та муніципальному рівнях управління, спрямованих на підвищення довіри населення України до цих органів, а також на зменшення соціальної напруги в державі, регіонах і субрегіонах має велике теоретичне і практичне значення [1, 2, 3].

Адже практичний досвід свідчить про те, що заходи з підвищення якості послуг здатні кардинально і протягом короткого періоду часу змінити думку і позицію громадськості як щодо оцінок державної служби та її функціонерів, так і щодо працівників і службовців органів місцевого самоврядування. Саме про це свідчили свого часу результати роботи команди проекту «Голос громадськості» в м. Івано-Франківську [4].

Сьогодні у всьому світі владні структури різних рівнів і сфер відповідальності, а також їх функціонери зосереджують увагу на сприянні сталому розвитку громад [для прикладу, 5] з їх соціальними, економічними та екологічними проблемами в першу чергу через забезпечення населення наданням якісних і своєчасних послуг [1, 2].

Стосовно ж України, то оцінки якості надання публічних послуг громадянам на місцях, саме там, де населення безпосередньо контактує з державними, муніципальними та самоврядними інституціями, усе ще залишаються низькими. Соціологічне дослідження, проведене фондом «Демократичні ініціативи» у 2009 році, продемонстрували, що: процедури надання адміністративних послуг є складними, строки надання окремих адміністративних послуг є необґрунтовано великими; інформації про процедури їх надання недостатньо; доступ до адміністративних органів, що надають послуги (часи прийому, черги, безбар'єрність тощо) обмежений [6].

В зв'язку з цим, необхідність і доцільність удосконалення технологій, механізмів та інструментів надання публічних послуг населенню на

регіональному та субрегіональному рівнях стало критично важливою і актуальною проблемою.

Науково обґрунтоване вирішення цієї проблеми обов'язково приведе до змін в системі управління державою, її окремими територіями (областями, районами, містами, селищними і сільськими радами) та відкриє широкі можливості для задоволення життєвих потреб та інтересів населення. Це, в свою чергу, може обумовити зростання рівня якості та структури споживання населенням соціальних, культурних і матеріальних благ, які відповідають природі і призначенню будь-якої особистості, створюючи оптимальні умови для її самореалізації на благо територіальної громади, регіону, держави і загалом суспільства.

В доповіді приведені результати створення в м. Івано-Франківську Центру надання адміністративних послуг [7], а також досвіду його роботи за стратегічно важливими критеріями муніципального менеджменту [8].

Література

1. Шаров Ю. П. Муніципальні послуги: шлях до високої якості : монографія / Ю. П. Шаров, Д. В. Сухінін. – Мелітополь : Видавн. Дім ММД, 2008. – 136 с.
2. Сухінін Д. Формування політики надання якісних муніципальних послуг / Д. Сухінін // Актуальні проблеми державного управління. Збірн. наук. праць. Випуск 4(30), 2007. – С. 282 – 292.
3. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг: Монографія / За ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород: Патент, 2003. – 192 с.
4. Звіт про діяльності Івано-Франківську: результати роботи місцевої групи з питань житлово-комунального господарства / Вісник проекту «Голос громадськості». – 2001. – №7. – С. 4.
5. Корупційні ризики надання адміністративних послуг та контрольно-наглядової діяльності в Україні / [І. Коліушко, В. Тимошук, О. Банчук та ін.]; Центр політико-правових реформ, Фонд «Демократичні ініціативи». – К.: Москаленко О. М. ФОП, 2009. – 196 с.
6. Лис А. Б. Діагностика потенціалу міста Івано-Франківська в контексті реалізації стратегії сталого розвитку / А. Б. Лис // «Еколого-економічні проблеми Карпатського Євросхідного регіону «ЕЕПКС-2012» Реф. збірн. наук. праць. – Івано-Франківськ: «Галицька Академія», 2012. – С. 10.
7. Лис А. Б. Центр надання адміністративних послуг міста Івано-Франківськ / А. Б. Лис, Р. В. Панасюк, Н. Я. Прокопів-Старчевська // Центри надання адміністративних послуг: створення та організація діяльності: Практичний посібник, Видання 2-ге, Доповнене і доопрацьоване / Авт. колектив. // За аг. ред. Тимошука В. П. – Київ: СПД Москаленко О. М., 2011. – С. 208 – 218.
8. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.

Для подальшого соціально-економічного розвитку України, яка знаходиться у стані трансформації, важливо опиратися на досвід інших країн, враховувати загальносвітові та економічні тенденції, можливість критичного запозичення закордонних механізмів, інструментів і технологій для досягнення цілей державної політики. Одним з таких механізмів, сформованих у розвинених країнах світу, є взаємодія між органами державної влади та бізнесом у формі державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство розглядається як необхідна умова розвитку ефективної ринкової економіки, тому, проведення аналізу світового досвіду державно-приватного партнерства й визначення шляхів розвитку державно-приватного партнерства в Україні є актуальною проблемою.

Метою дослідження є окреслення можливостей щодо розвитку в Україні державно-приватного партнерства на основі узагальнення світового досвіду.

Враховуючи прийняття ряду законодавчих актів, організування різноманітних семінарів з підвищення кваліфікації держслужбовців з проблеми державно-приватного партнерства, запровадження міжнародного досвіду шляхом запрошення іноземних консультантів до моделювання значних проектів, замовником яких виступає держава і місцеві громади, обговорення ідей в пресі та серед громадськості можна говорити про значний розвиток ДПП в Україні.

Законодавчо обґрунтованими та апробованими на практиці форми реалізації ДПП в Україні на даний час є: концесія; оренда державного майна; лізинг; угода про розподіл продукції; договір управління державним майном; договір про спільну діяльність; державно-приватні підприємства. [1]

В світовій практиці до пріоритетних сфер для запровадження проектів ДПП відносять: розвиток виробничої й транспортної інфраструктури; житлово-комунальне господарство; охорону здоров'я й соціальні послуги; фінансування наукових досліджень, що мають перспективи комерціалізації; розвиток інноваційної інфраструктури.

Аналіз засвідчує, що у процесі реалізації проектів ДПП залучаються додаткові фінансові ресурси для розвитку об'єктів інфраструктури, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності держави.

При цьому державний сектор отримує такі переваги:

- вирішення проблеми ухилення від сплати податків;
- отримання прибутків та зменшення бюджетних видатків на розвиток і реконструкцію інфраструктури;
- використання управлінського досвіду приватного сектору щодо менеджменту великих проектів;
- якісне виконання соціальної функції держави;

- отримання доступу до запровадження передових технологій.
- Перевагами для приватного сектору є:
- отримання прибутків від інвестицій в об'єкти, які раніше вважалися сферою виключно публічних капіталовкладень;
 - захист добросовісної конкуренції суб'єктів господарювання;
 - захист сумлінних платників та отримання податкових пільг;
 - отримання кваліфікованих кадрів [2,3].

Економічний ефект для суспільства від партнерства і бізнесу полягає в тому, що воно одержує якісніші суспільні блага і послуги при зменшенні витрат, зокрема покращення соціальної інфраструктури, отримання якісної освіти та забезпечення працевлаштування громадян. Партнерство сприяє розвитку ринкових відносин, приватної ініціативи і приватного підприємництва. Розвиток партнерств являє собою переосмислення взаємовідносин держави та приватного сектора, нові види організації діяльності, нові механізми регулювання.

В ході впровадження державно-приватного партнерства в світі та Україні, можна окреслити ряд бар'єрів з якими стикаються в ході реалізації. Зокрема в Україні взаємодія влади і бізнесу сьогодні гальмується через відсутність повної законодавчої бази, яка легітимізує державно-приватне партнерство, через непослідовність і безвідповідальність українських чиновників за прийняті раніше рішення, нестачу фінансових стимулів для приватного партнера брати участь у проєкті. Таким чином, сьогодні існують перешкоди розвитку державно-приватного партнерства у Україні, основними з яких є:

1) Правові бар'єри:

- відсутність цілісної державної політики щодо ДПП;
- схема проведення державних закупівель;
- статус та реєстр землі;
- нестача типових документів;
- відсутність достатніх гарантій приватним інвесторам та справедливого розподілу ризиків;
- потреба оновлення концесійного законодавства та іншої нормативної бази (зокрема, особливості концесійної діяльності в сфері ЖКГ).

2) Інституційні бар'єри:

- політична нестабільність в Україні, що перешкоджає зростанню довіри приватного сектору до укладання довгострокових контрактів;
- мінливі умови для ведення підприємницької діяльності в Україні, а отже, додаткові ризики для приватного партнера;
- неузгодженість діяльності урядових інституцій, які координують політику щодо залучення інвестицій;
- короткострокова практика бюджетного планування в Україні;
- нестача управлінських навичок та сучасних методик.

3) Фінансово-економічні бар'єри:

- значна частина об'єктів інфраструктури, зокрема комунальної, які потенційно можуть бути об'єктом ДПП, зокрема концесії, є збитковими;

- нестача ресурсів, зокрема в органів місцевого самоуправління, для участі у спільних проєктах з організаціями приватного сектору;
- низький рівень платоспроможності більшості громадян України;
- відсутність потенціалу для малого та середнього бізнесу брати участь у проєктах ДПП, які є масштабними за своїми ресурсними об'ємами [4].

Доцільним є узагальнення існуючих бар'єрів, які гальмують розвиток ДПП в Україні а також пошук шляхів їх вирішення. Тому для цього необхідно прикласти значних зусиль для удосконалення даного виду співробітництва. І саме для цього можна виокремити такі заходи, які Україна повинна виконати, щоб перш за все вирішити наявні проблеми з якими стикаються суб'єкти в процесі співпраці: створення інституційного середовища на центральному та місцевому рівнях; підвищення кваліфікації публічного сектору у сфері ДПП; реалізація пілотних проєктів в формі ДПП на базі існуючого правового регулювання; удосконалення законодавства, що регулює участь приватного сектору у реалізації суспільно значущих інфраструктурних проєктів та наданні публічних послуг; проведення економічних реформ; формування атмосфери довіри, порозуміння, поваги та взаємної відповідальності по осі «суспільство – держава – приватний бізнес»; розробити пакет типових документів та процедур щодо створення та управління ДПП; усунення обмежень для інноваційної діяльності підприємств (ресурсні обмеження, фактор часу, монополістичні обмеження поширення інновацій).

На основі проведеного дослідження, можна сформулювати наступні напрями розвитку державно-приватного партнерства в Україні: впровадження правозастосовної практики державно-приватного партнерства; вироблення єдиної концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на середньо - та довгострокову перспективу; створення «центрів компетенцій» - організаційних структур по ініціюванню й управлінню проєктами державно-приватного партнерства, у тому числі в регіонах; проведення інформаційної й освітньої роботи в рамках просування державно-приватного партнерства на регіональному та місцевому рівні.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» 2010.
2. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк / Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – № 17 // <http://www.nbu.gov.ua/>
3. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с // http://eef.org.ua/img_collection/file/Book_Screen_PPP.pdf
4. Державно-приватное партнерство як механізм підвищення економіки України. // http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ttpe/2011_26/Zb26_38.pdf

БАНКІВСЬКІ СТРАТЕГІЇ ПІДТРИМКИ РЕГІОНАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Нафтогазові підприємства західних регіонів України сьогодні зустрілись з низкою проблемних питань, які є актуальними як і для інших підприємств даного профілю в межах України, так і для аналогічних за сферою бізнесу світових компаній. В першу чергу це відсутність фінансово-інвестиційних ресурсів, морально й фізично застарілий виробничий потенціал, низький рівень видобування і переробки сировини, неповне завантаження, рецесія світової економіки, криза платежів та ін.

Вирішення більшості питань з цього переліку значною мірою залежить від можливості залучення необхідних обсягів ресурсного забезпечення, серед яких далеко не останню роль відіграють фінансові ресурси, оскільки їх отримання з державного бюджету та власних накопичень стає все менш можливим. Банківський сектор національної економіки загалом і його суб'єкти господарської діяльності сьогодні володіють значним потенціалом, мають розгалужені мережі філій і часто відзначаються фінансовою підтримкою великих зарубіжних материнських компаній.

Всі ці фактори роблять їх привабливими з точки зору забезпечення як поточної діяльності, так і стратегічного розвитку діяльності вітчизняних нафтогазових підприємств.

В даний час до найбільш широко використовуваних послуг в співпраці банківських установ і підприємств регіонального нафтогазового сектору слід віднести: кредитування, лізингове обслуговування, гарантійні зобов'язання.

Кредитування поточної діяльності і стратегій розвитку. Регіональні банківські установи сьогодні понад 50% кредитного портфелю спрямовують на закупівлю імпортного обладнання.

Лізингові послуги. Використання лізингових послуг спеціалізованих дочірніх компаній регіональних банків для забезпечення діяльності нафтогазових підприємств дозволили б забезпечити модернізацію їх обладнання, впроваджувати технологічні, управлінські і фінансові інновації.

Гарантійні послуги. Письмові гарантії банків виконання грошових зобов'язань своїх клієнтів, збільшують впевненість інвесторів і стимулюють їх активність в регіоні.

На жаль, однак, більшість нафтогазових підприємств регіону, які входять до складу трансрегіональних галузевих систем, сьогодні не можуть самостійно користуватись всіма цими видами послуг в зв'язку з повною відсутністю господарської і фінансової самостійності. Ця обставина є стратегічною помилкою сконцентрованих в м. Києві керівних органів НАК і ПАТ, яка слід рекомендувати до термінового і кваліфікованого вирішення.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Несовершенство институционально-правового обеспечения Украины создает реальные препятствия для формирования стратегических ориентиров регионального развития, обеспечения стабильного, сбалансированного регионального роста. Анализ современных институциональных научных исследований показал комплексный подход к современным экономическим моделям в координировании с социально-политическими аспектами развития общества. В трудах отечественных ученых А. Чухно [1], Л. Федуловой [2], О. Яременко [3], И. Шовкуна [4] и российских ученых В. Полтеровича [5], О. Сухарева [6], В. Тамбовцева [7] показано, что в институциональных изменениях ведущая роль принадлежит политической сфере, государству в экономическом развитии. В тоже время не следует переоценивать достоинства свободных рынков в части решения проблем развития общества и государства, так как они не могут разрешить большинство политических и социальных проблем, но также не следует уповать и на патерналистический подход.

Институциональные проблемы теневой экономики нашли отражение в работах Е.Самойленко [11], в которых была проведена классификация и структуризация теневой экономики; М. Йохна определил сущность и возможности использования неинституциональной теории нелегальной экономики для преодоления кризисных явлений в Украине [12]; в работах Н. Холода проанализировано незавершенность институциональной среды и негативные процессы в сфере распределения доходов [13]; Т. Меркулова рассматривает институциональные аспекты налогового поведения [14]; институциональные аспекты функционирования монополий и теневой ренты в природопользовании нашли свое отражение в работах Н.Ткаченко, Е. Самойленко [15]. Выдвинута гипотеза о росте трансакционных издержек в переходный период. Трансакционные издержки рассматриваются, как один из барьеров для входа на рынки, и как один из факторов развития теневой экономики и др. Одним из путей снижения трансакционных издержек предлагается экономико-правовое обоснование института товарных знаков.

Проведенный анализ действующего институционально-правового поля Украины позволил выявить следующие системные проблемы, которые тормозят процесс реформирования государственного управления региональным развитием, и наметить пути их преодоления: несогласованность принципов институционально-правового поля государственного управления региональным развитием, сбалансированного пространственного развития; несовершенство правового урегулирования отношений между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления: отсутствует надлежащее разграничение полномочий между местными государственными администрациями и органами местного самоуправления, особенно на районном

и областном уровнях, отсутствует законодательно нормировано понятие «делегированные полномочия»; не урегулирован вопрос организации деятельности территориальных общин, функционирования органов местного самоуправления. В Украине отсутствует специализированный закон, положения которого определяли основы и принципы государственной региональной политики, приоритеты государственного управления региональным развитием. Вопросы регионального развития Украины на сегодня регламентируются более чем двадцатью Законами Украины, пятью решениями Конституционного Суда Украины, рядом указов Президента Украины, решений Правительства Украины и актов центральных органов исполнительной власти. Государственное регулирование множеством законодательных актов, регулирование отдельных вопросов и сфер регионального развития создает благодатную почву для злоупотреблений. Для институционально-правового решения этой проблемы в Украине нужна административно-территориальная реформа. Институционально-правовое урегулирование этих проблем заключается в законодательном определении функционирования новой системы административно-территориального устройства, она должна базироваться на принципах экономической самодостаточности и доступности административных, управленческих и социальных услуг потребителям.

Базовыми принципами успешного реформирования системы государственного управления региональным развитием является формирование развитого институционально-правовой среды, инструментами которого являются: законодательная база, институциональная поддержка управления, институционально-правовая основа для формирования и совершенствования механизма сотрудничества между регионами, их кооперации и интеграции, институционально-правовое обеспечение использования имеющегося на местном, региональном уровне ресурсного потенциала.

Для эффективной разработки и реализации государственной региональной политики в Украине необходимо создать соответствующую институционально-правовую основу для нормализации единого государственного органа, который будет заниматься вопросами региональной политики. При решении системных вопросов регионального развития традиционно актуальной остается проблема ограниченности финансовых ресурсов. Учитывая это, возрастает значение институционально-правового обоснования процессов консолидации финансовых ресурсов для нужд регионального развития, в частности нахождение инструментов внутренней консолидации ресурсов: государственных и местных.

Существующая в Украине модель государственного фонда регионального развития лишь частично решает проблему консолидации финансовых ресурсов на нужды регионального развития. На практике такая консолидация происходит только на уровне государственного бюджета. Усовершенствованная модель государственного фонда регионального развития в Украине должна быть направлена на реализацию государственно-регионального партнерства, субъектами которого являются, с одной стороны

государство, а с другой - регион в лице органов власти: муниципальной и государственной, а также представители бизнес-среды и гражданского общества.

Привлечение инвестиций является залогом стабильного экономического развития регионов, которые благодаря этому получают реальный источник финансовых поступлений. Однако этот потенциал в Украине не используется на полную мощность. Более того, за последний период наблюдалось снижение доверия инвесторов к технологическим паркам вследствие потери налоговых, таможенных и других льгот. Институционально-правовым решением является законодательное предоставление гарантий со стороны государства при возрождении практики определения территорий приоритетного развития. Это повлияет на формирование позитивного мнения инвесторов при принятии ими решений относительно инвестирования в украинскую экономику, функционирования экономики проблемных территорий с учетом решения сложных социально-экономических задач, стоящих перед такими регионами, положительно скажется на активизации предпринимательства и создании новых рабочих мест, на пополнении местных бюджетов и укреплении экономической дееспособности общин.

Литература

1. Чухно А.А. Твори: У 3 т. / Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А.А. Чухно. – НАН України. Нац. ун. ім. Т. Г. Шевченка, НДФІ при Мінфіні України. – К.: Видавництво «ВПОР», 2007. – 712 с.
2. Федулова А., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України/ А.Федулова, М.Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 42.
3. Яременко О.Л. Механізм інституційних змін / О.Л. Яременко // Економічна теорія. – 2006. – № 1. – С. 3-12.
4. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу/ І.А. Шовкун // Економічна теорія. – 2004. – № 4. – С. 22-38.
5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24-50.
6. Сухарев О.С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика / О. С. Сухарев. – М.: Экономическая литература, 2004. – 292 с.
7. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 144 с.
8. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів/ О. Вільямсон [пер.с англ. А. Олійник]. – К.: Видавництво «АртЕК», 2001. – 472 с.

9. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер [пер. с англ. В. Макаров]. – М.: Финстатинформ, 2000. – 418 с.
10. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики / Д. Норт // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик; под.ред. Л. И. Пияшевой, др. – М.: Catallaxy, 1993. – 310с.
11. Самойленко Е. Г. Теневая экономика: подходы к классификации и структуризации / Е.Г. Самойленко // Экономика: проблемы теории та практики. – Вып. 172. – Донецьк, 2003. – С. 468-475.
12. Йохна Н. А. Основные институциональные концепции: сущность, особенности и классификации / Н.А. Йохна // Науч. труды ДНТУ. – Серия: экономич. – Вып. 70. – Донецьк, 2004. – С. 14-22.
13. Холод Н. И. Незавершеність інституційного середовища як основна причина негативних процесів у сфері розподілу доходів населення / Н.И. Холод // Науч. труды ДНТУ. – Серия: экономическая. – Вып. 89-3. – Донецьк, 2005.
14. Меркулова Т.В. Институт налога / Т.В. Меркулова. – Харьков: Издательский центр ХНУ им. В.Н. Каразина. – 2006. – 224 с.
15. Н.І.Ткаченко Інституціональна актуалізація складових економічного механізму реалізації рентових відносин / Н.И. Ткаченко // Научные труды Науч. труды ДНТУ. – Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103.-2. – С. 141-146.

Штапаук Г.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

МОДЕЛЮВАННЯ ПАРАМЕТРІВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА, АДЕКВАТНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Завдання стратифікації суспільних уподобань на споживчому ринку виникає з необхідності встановлення цін товарів з урахуванням проявів суспільного попиту, який розрізняється в залежності від статусу торговельного закладу, що здійснює товарну пропозицію, від груп товарів за їх важністю, частотою споживання, ціною та ін. Кожній суспільній групі притаманні певні пропорції загальної структури споживання, як і певні цінові орієнтири в процесі задоволення власних споживчих потреб. Але в найбільш доступній для дослідження формі суспільні уподобання на споживчому ринку відображаються у ставленні покупців до рівня ціни товару та її зниження з метою збільшення обсягів продажів, що відображає еластичність попиту.

Еластичність попиту за ціною означає, що його обсяг у відсотковому відношенні змінюється при зміні ціни товару на кожний відсоток. На цій основі проводиться кількісна оцінка еластичності за допомогою коефіцієнта еластичності E , що виражає співвідношення змін попиту на товар і його ціни:

$$E = \frac{\Delta Q/Q_1}{\Delta C/C_1}$$

де Q_1 , ΔQ – попередній обсяг попиту на товар та його приріст при змінненні рівня продажної ціни; C_1 , ΔC – попередня ціна товару та її зменшення, відповідно.

Числове значення коефіцієнта еластичності теоретично може змінюватися від нуля нескінченно, але межі його варіювання дають змогу уявлення якісних відмінностей у відношенні споживачів даного товару, що дозволяє стратифікувати споживчі уподобання з метою вироблення ефективної цінової політики в інтересах як продавців, так і покупців.

Сформулюємо функцію залежності прибутку в складі ціни товару в залежності від параметрів еластичності товару та інших вирішальних чинників. По-перше, хоча середнє значення прибутку у складі ціни у середньому складає 2-3%, за окремими товарними групами це значення досягає 12 і більше відсоткових пунктів за умови реалізації за звичайною ціною. В разі ж збільшення обсягів продажів за зниженою ціною, частка прямої втрати прибутку в кожному окремому товарі частково компенсується за рахунок збільшення кількості продажу товарів за зниженими цінами. У структурі ціни товарів досліджуваних підприємств торговельна націнка складає в середньому 18,6%, з якої 15 відсоткових пунктів витрачаються на умовно-постійні витрати, включаючи заробітну плату торговельного персоналу, відрахування на соціальні цілі, адміністративні та господарчі витрати. Це означає, що кожен приріст обсягу продажу товару дає економію на умовно-постійних витратах приблизно біля 0,15%, а при зростанні продажів на ΔQ економія дорівнює $0,15 \cdot \Delta Q\%$.

Таким чином, прибуток у відсоткових пунктах від первісної ціни при заданій величині дисконту (d) складає:

$$\Pi = \Pi_n - d + 0,15 \cdot \Delta Q(d), \quad (1)$$

де Π_n – початкова величина прибутку у первісній ціні; $\Delta Q(d)$ – функція приросту обсягу продажів для еластичних товарів в залежності від величини знижки до ціни (дисконту) d .

Після підстановки до формули (3.8) залежностей для ΔQ , які за даними табл. 3.5 мають загальний вигляд:

$$\Delta Q = ad^2 + bd + c, \quad (2)$$

де a , b , c – параметри поліноміального рівняння для залежностей приросту обсягу продажів в залежності від встановленого дисконту d .

Після підстановки виразу (2) до формули (1) маємо:

$$\Pi = \Pi_n - d + 0,15(ad^2 + bd + c), \quad (3)$$

а після спрощення:

$$\Pi = 0,15ad^2 + (0,15b - 1)d + \Pi_n + 0,15c. \quad (4)$$

Якщо прирівняти нулю першу похідну $\Delta \Pi$ за Δd за формулою (4), то знайдемо вираз для визначення значення дисконту d^* , який є екстремальним

для даній функції залежності прибутку у складі ціни товару від величини дисконту:

$$\Pi^* = \Delta\Pi/\Delta d = (0,15ad^2 + (0,15b - 1)d + \Pi_n + 0,15c) = 0,$$

звідки:

$$d^* = (1 - 0,15b) / 0,3a. \quad (5)$$

Екстремальне значення дисконту d^* , що за своїм математичним змістом відповідає точці оптимальності досліджуваного процесу, в даному разі не є оптимальним з економічної точки зору, оскільки досліджувана функція відображає залишок частки прибутку у ціні товару при її дисконтуванні, яке є необхідною складовою діяльності та переслідує цілі, не відображені розглянутим процесом. Щоб визначити економічний зміст отриманих екстремальних значень дисконту d^* при побудові моделі рівноважної цінової політики, необхідно розглянути змінюваність функцій залежності прибутку Π від величини дисконту d .

Так, інтересам власне продавців відповідає цінова політика підтримки діючих цін товарів та, навіть, намагання до їх збільшення, але в умовах розвинутої конкуренції на роздрібному ринку така політика призводить до втрати покупців, а через це – до неминучого зменшення товарообороту комерційної торгівлі, який є основним джерелом фінансування поточної діяльності комерційних підприємств. Свідомою реальною обмеженістю такої цінової політики є дані щодо структури товарообороту комерційних підприємств, у складі якого прибуток складає лише 2,6-3 %, тобто доволі критичну величину. Це означає, що рівень беззбиткової діяльності (точка беззбитковості) комерційних підприємств складає приблизно 95-96% діючого обсягу, оскільки зменшення товарообороту на 1 відсотковий пункт, перш за все, призводить до втрати біля 1 відсоткового пункту прибутку, а це означає неможливість здійснення цінової політики утримання цін на одному рівні (за винятком їх збільшення внаслідок інфляційних процесів, зокрема – згідно з індексом зростання споживчих цін).

Отже, вимушене дотримання цінової політики дисконтування цін продаваних товарів потребує їх розшарування у залежності від наслідків застосування цінових знижок. Наведені дані експерименту підтверджують різну еластичність різних груп товарів.

Проведене дослідження надає ключ для відтворення такої цінової політики на роздрібному ринку, яка б враховувала стратифікацію споживчих уподобань покупців, що виявляються через попит певних груп товарів за дисконтними цінами.



ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Успішність стратегічних планів розвитку економіки України залежить від ефективних зусиль усіх учасників цього процесу і, передовсім, від активності й професіоналізму економістів, менеджерів, фінансистів, обліковців та аудиторів нової формації. Належні компетенції таких фахівців закладаються в процесі продуктивного навчання, яке спрямоване на формування фахівця з інноваційним типом мислення й культури, з готовністю до інноваційної професійної діяльності.

З метою більш ефективної реалізації статутних завдань Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу та для підвищення якості підготовки фахівців, здатних розв'язувати важливі соціально-економічні завдання у різних галузях економіки, в першу чергу у стратегічно важливому для України нафтогазовому комплексі, 2012 рік за рішенням ректорату і Вченої ради університету став роком народження Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі шляхом об'єднання факультету економіки і підприємництва та факультету управління галузевим і регіональним економічним розвитком.

У Інституті економіки та управління у нафтогазовому комплексі здійснюється підготовка фахівців за такими спеціальностями: «Економіка підприємства», «Облік і аудит», «Менеджмент організації і адміністрування», «Фінанси і кредит». Високий рівень підготовки професорсько-викладацького складу дозволяє готувати спеціалістів за всіма освітньо-кваліфікаційними рівнями: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Напрями підготовки, за якими навчаються студенти у Інституті економіки та управління у нафтогазовому комплексі, є базовими, узагальнюючими стосовно об'єктів економічної діяльності інших спеціальностей. Сучасний ринок праці вже зорієнтований на особливу потребу роботодавців щодо випускників Інституту, відреагувавши визнанням його профільним для паливно-енергетичного комплексу України.

Спеціальність "Економіка підприємства" орієнтує випускника на створення і розгортання власної справи. Практично в Україні, крім ІФНТУНГ, немає цільового вищого навчального закладу, який би готував фахівців-економістів з глибоким вивченням технології будівництва свердловин, видобування, транспортування та переробки нафти і газу. Тому протягом багатьох років з підприємств галузі направляються на навчання студенти згідно укладеної трьохсторонньої угоди. З кожним роком кількість таких студентів в інституті зростає.

Спеціальність "Облік і аудит" була ліцензована в 1995 році, а в 2002 році пройшла акредитацію на 4-й рівень. Важливість цілей спеціальності в суспільстві не викликає сумнівів: мета будь-якої діяльності - отримання прибутків. Безумовно, прибуток є результатом праці, але їх розмір залежить також від правильно організованого обліку доходів і витрат. Крім того, в суспільстві, побудованому на

різних формах власності, виникає необхідність достовірної інформації про реальний фінансовий стан компанії, тому їх звітність повинна підтверджуватися бухгалтерами високого рівня кваліфікації - незалежними аудиторами. Право підтверджувати звітність суб'єктів підприємницької діяльності є виявом високої довіри до цієї спеціальності у всьому світі.

Забезпечення сталого економічного росту економіки є неможливим без наявності достатньо чисельного корпусу молодих і кваліфікованих управлінців в усіх без виключення сферах ділової і соціальної активності населення. Це ж стосується і такої стратегічно важливої для України нафтогазової галузі. Тому в Інституті економіки та управління у нафтогазовому комплексі ведеться підготовка фахівців за спеціальністю «**Менеджмент організацій і адміністрування**». Випускники даної спеціальності володіють знаннями і навиками за напрямками організаційного, виробничого, фінансового, інвестиційного, інноваційного, корпоративного, стратегічного і кризового менеджменту, підприємництва, маркетингу, управління персоналом, матеріальними і трудовими ресурсами та багатьма іншими сучасними дисциплінами, які є необхідними складовими успішного і результативного управління будь-яким підприємством, установою чи організацією в усіх без виключення сферах господарської діяльності. Саме тому національна економіка, що утворена багатьма підприємствами та організаціями, потребує такого менеджменту, який би забезпечував її системний розвиток, оскільки економічне управління на мікро- та макрорівні здійснюють менеджери-професіонали широкого профілю, які здатні управляти ресурсами підприємств та організацій.

Спеціальність "Фінанси і кредит" ліцензована у 2003 році. В умовах реформування економіки важко переоцінити важливість, значення та роль процесу підготовки фахівців для фінансової сфери на макроекономічному та регіональному рівнях, який охоплює державні фінанси, зокрема, бюджетну, податкову і банківську систему, діяльність на ринку цінних паперів, позичкових капіталів та страхових послуг, організацію контролю за мобілізацією та використанням фінансових ресурсів держави. Діяльність підприємств нафтогазової та інших галузей в умовах ринкової економіки вимагає визначення і досягнення мети, а саме - одержання прибутку, що неможливе без ефективної роботи фінансистів.

Проблема підготовки спеціалістів високого рівня однаково важлива як для студентів, так і для професорсько-викладацького складу Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі. Вже зараз навчальний процес у Інституті проводиться за найсучаснішими методиками. Окрім лекційно-семінарських та практичних занять, використовується ігрове моделювання типових практичних ситуацій, проблемні дискусії, груповий тренінг, постійно вдосконалюються навчальні плани, методика підготовки.

Колективи випускних кафедр Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі сформували особливе ставлення до фахових дисциплін, яке полягає в такому:

- фахові дисципліни є авторськими розробками викладачів випускних кафедр;

- змістове наповнення дисциплін поєднано з найсучаснішими інтерактивними технологіями навчання: бізнес-симуляціями, тренінгами;

- посилена науково-дослідницька підготовка;

- процес навчання супроводжується ознайомленням з науковими доробками вчених та результатами власних досліджень студентів;

- створена унікальна можливість розробки реального консультативного проекту для конкретного підприємства.

На всіх кафедрах Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі діє система залучення і підготовки студентів до науково-дослідної діяльності, що дає продуктивні результати: щорічно студенти виступають на науково-практичних конференціях, використовують елементи науково-дослідних робіт при виконанні дипломних проектів, беруть участь у всеукраїнських і міжнародних олімпіадах.

У цьому році в Інституті економіки та управління у нафтогазовому комплексі започатковано наукові школи, що дозволяє видатним вченим шляхом моніторингу та коучингу здійснювати керівництво науковою роботою кращих студентів: починаючи з першого курсу протягом всього навчання за бакалаврськими та магістерськими програмами, аж до захисту дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.

Основними напрямками досліджень провідних науковців Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі є:

- проблеми підвищення економічної ефективності та конкурентоздатності підприємств нафтогазового комплексу - професор Гораль Ліліана Тарасівна;

- формування економічного механізму підвищення ефективності господарювання підприємств нафтогазового комплексу - професор Данилюк Микола Олексійович;

- управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах - професор Петренко Віктор Павлович;

- економічна оцінка активів і бізнесу - професор Витвицький Ярослав Степанович;

- проблеми бухгалтерського обліку, аудиту і оподаткування - професор Орлова Валентина Кузмінічна.

Спеціалізована вчена рада по захисту кандидатських і докторських дисертацій, яка діє в Інституті економіки та управління у нафтогазовому комплексі за спеціальністю 08.00.04 - «Економіка та управління підприємствами» дає змогу здійснювати повний цикл підготовки фахівця - економіста чи управлінця (бакалавр – магістр – кандидат наук – доктор наук).

Інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі – це добрий старт до професійного становлення та кар'єрного зростання. Шановні абітурієнти, запрошуємо Вас на навчання до нашого Інституту.

*Ліліана Гораль,
директор Інституту економіки та управління
у нафтогазовому комплексі*

Наукове видання

За редакцією д.е.н., професора Гораль Л.Т.

**IV ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗЕВИХ
І РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ»**

(збірник матеріалів)

Підп. до друку 08.05.2013 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 17,00.
Тираж 300 пр. Зам. №772

Віддруковано з готового оригінал-макета в ПП Курилюк В.Д.
099-66-840-10; 097- 99-838-46
vidavnitstvo@gmail.com
www.pereplet.if.ua