

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ОДЕСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ  
ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ  
ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА,  
ЇЇ ПРОГРАМНЕ, МЕТОДИЧНЕ  
ТА НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Матеріали наукового колоквіуму кафедри за міжнародною участю  
25 квітня 2013 року

Одеса  
Фенікс  
2013

**УДК 338.439 (477)(063)**  
**ББК 65.32(4Укр) я43**

Сучасні тенденції розвитку економіки підприємства, її програмне, методичне та наукове забезпечення: матеріали наукового колоквиуму за міжнародною участю (м. Одеса, 25 квітня 2013 року) / Кафедра економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій. – Одеса : Фенікс, 2013. – 66 с.

Подано виступи учасників наукового колоквиуму, що представляють вищі навчальні заклади та науково-дослідні установи Республіки Молдова, Російської Федерації та України, в яких відображено актуальні питання економіки підприємства як науки, навчальної дисципліни та практики господарювання.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів, менеджерів та інших фахівців харчової промисловості.

ISBN 978-966-438- \_\_\_\_ - \_

УДК 338.439 (477)(063)  
ББК 65.32(4Укр) я43

ISBN 978-966-438- \_\_\_\_ - \_

© Одеська національна академія харчових технологій, 2013  
© Оформлення ПП «Фенікс», 2013

**Людмила Бахчиванжи,**  
*к.е.н, доцент, завідувач кафедри економічної теорії і економіки підприємства,  
Одеський державний аграрний університет*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЯКОСТІ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»**

Протягом останнього десятиріччя економіка підприємства як прикладна наука і нормативна дисципліна у вищих навчальних закладах України посіла гідне місце у складі вітчизняної економічної науки.

Завдання, які покликана вирішувати економіка підприємства, мають бути цілком підпорядковані положенням Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр., в якій зазначається, що «національна економіка повинна зайняти достойне місце у конкурентному глобальному ринку. Це єдиний шлях для підвищення рівня добробуту громадян до рівня економічно розвинутих держав світу» [1]. Опанування знаннями з економіки підприємства та розуміння тих тенденцій і закономірностей розвитку економічних явищ і процесів, які відбуваються в первинній ланці економіки, якою є підприємство, сприятиме формуванню інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, залученню інвестицій для створення інтенсивного типу розвитку суб'єктів господарювання, впровадженню нових знань, технологій і принципів управління, підвищенню рівня зайнятості населення.

У сучасних умовах, як зазначає академік В. Андрійчук, «особливо нагальною є потреба в істотному поліпшенні економічної діяльності на підприємствах в напрямі забезпечення їх конкурентоспроможності» [2, с. 3].

Значна частина підприємств країни функціонують в аграрному секторі економіки, де особливості сільського господарства накладають суттєвий відбиток на економіку аграрних підприємств.

Від менеджерів, економістів, обліковців цієї галузі вимагається гідна орієнтація в тих динамічних процесах, що відбуваються в економіці в контексті трансформаційних змін і фор-

мування підприємницького сектора. Це в свою чергу вимагає належного наукового та методичного забезпечення викладання економіки підприємства в аграрних вищих навчальних закладах.

Так, в Одеському державному аграрному університеті (ОДАУ) навчальною програмою на денній формі навчання передбачене виконання курсової роботи, проходження виробничої практики з написанням звіту та складання іспиту. Крім цього економіка підприємства як нормативна дисципліна входить до складу комплексного державного екзамену. Таким чином, успішне опанування студентами знаннями з економіки підприємства залежить від ступеня методичного забезпечення аудиторних занять та самостійної роботи.

Кожен вид навчальної роботи з економіки підприємства в ОДАУ має відповідне методичне забезпечення. Особлива увага приділяється практичній підготовці. З кожного модуля дисципліни розроблені робочі зошити, в яких наведені практичні завдання з кожної теми курсу та завдання для самостійної роботи. Самостійна робота виконується за даними фінансових і статистичних звітів аграрних формувань, з якими укладені угоди про проходження виробничої практики студентів. Таким чином забезпечується виконання завдань студентами за індивідуальним планом. Робота з фактичним матеріалом підприємств дає можливість студентам орієнтуватись в сучасній економіці аграрного сектора та сформуванню відповідний світогляд щодо бачення сучасних актуальних проблем діяльності підприємств, капіталізації сільського господарства, функціонування нових типів агропромислових формувань. Для забезпечення самостійної роботи студентів колективом кафедри економічної теорії і економіки підприємства підготовлено навчальний посібник та збірник задач з економіки підприємства.

За час вивчення дисципліни кафедра проводить науково-практичні студентські конференції, на яких студенти звітують про проходження практики та результати наукових досліджень. На конференції запрошуються фахівці з виробництва. Доброю традицією став захист курсових та дипломних робіт у філіях кафедри на виробництві. Позитивно зарекомендували себе колективні дослідження і колективні доповіді, які готуються декількома студентами за результатами спільних наукових досліджень.

Понад п'ять років функціонує філія кафедри економічної теорії і економіки підприємства в Національному науковому центрі «Інститут виноградарства і виноробства ім. В.Є. Таїрова», де обладнана навчальна лабораторія для проходження практики та проведення виїзних занять на виробництві. Робота філії відбувається за планом, який складається та коригується на кожен навчальний рік. Практичне навчання в умовах інституту дозволяє залучати студентів до опанування ними тими інноваціями, які продукуються науковим центром і сприяють інноваційним процесам та формуванню інноваційної моделі розвитку аграрного сектора економіки. Фахівці інституту надають відповідне інформаційне та консультаційне забезпечення в організації навчального процесу на виробництві. Таким чином, наближення навчального процесу до виробництва – це перший крок модернізації практичної підготовки фахівців.

Важливе значення має урізноманітнення форм проведення практичних занять. Відроджується така форма роботи студентів, як ділова гра, на яку виносяться актуальні проблеми економіки підприємства, наприклад, обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємства, формування земельних відносин і укладання договору оренди землі з власниками земельних паїв. Для проведення ділової гри студенти формують колектив, в якому кожен студент виконує відповідну роль і заздалегідь готує необхідну інформацію, зокрема детально знайомиться з нормативно-правовими актами, що регламентують діяльність підприємств, для обґрунтування своїх рішень. Саме в удосконаленні практичної підготовки і наближенні її до умов виробництва полягає першочергове завдання викладання економіки підприємства у вітчизняних університетах.

### *Список використаних джерел*

1. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-п>
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779, [5] с.

**Сергій Касян,**

*к.е.н., доцент кафедри маркетингу,*

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ**

Формування трудового потенціалу суспільства сприяє економічному зростанню та збільшенню конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Величина трудового потенціалу суспільства в умовах інформаційної економіки, глобалізаційних впливів визначається творчою активністю, знаннями і компетенціями, особистими цінностями працівників. Економісти, менеджери повинні у своїх рішеннях враховувати складові комунікаційної взаємодії працівників усередині трудового колективу. Це сприятиме уникненню трудових конфліктів, покращенню соціального комфорту в колективі працівників, об'єднаних важливими суспільними цілями.

П. Круш, В. Подвігіна, В. Гулевич справедливо підкреслюють необхідність урахування у ході організації трудових процесів психофізіологічних та соціальних завдань, у які закладено засади творчості, моральності, змістовності [2, с. 265].

Окремим напрямком ефективної організації соціально-економічних процесів є формування інтелектуального капіталу. Саме розвиток людського капіталу дозволяє на інноваційних засадах формувати трудовий потенціал як окремого суб'єкта господарювання, так і суспільства в цілому. Розвиток економіки знань, побудованої на засадах використання сучасних освітніх методик є ефективним напрямком розвитку економічних відносин у сфері організації праці. У цьому контексті доцільним є комплекс заходів з регулярного покращення класифікації працюючих з використанням сучасних дидактичних та інтерактивних методик.

Змістове наповнення трудового потенціалу збагачується, коли застосовуються маркетингові засади його формування, у т.ч. на основі використання методик і принципів внутрішнього, інтерактивного маркетингу. С. Гаркавенко відмічає важливість визначення ефективних маркетингових структур у контексті

реалізації функцій управління [1, с. 462-463]. Застосування концепції маркетингового менеджменту у ході формування трудового потенціалу підприємств ґрунтується на впровадженні філософії маркетингу щодо комплексу складових такого потенціалу. Серед зазначених складників трудового потенціалу науковці виокремлюють демографічні, природні, соціокультурні, інтелектуальні.

Інтернет-маркетинг, сучасні форми електронної комерції привели до важливості функціонування віртуальних логістичних операторів, віртуального робочого місця завдяки якому в режимі он-лайн підприємці мають можливість укласти сотні угод на значні суми [4, с. 274-276]. Тобто, йдеться про існування сучасних форм мобільної, віртуальної зайнятості людей, участі у трудових процесах, які організуються за посередництва глобальної світової мережі. Зазначене спричиняє підвищення глобальної інформаційної мобільності, міграції населення. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології приводять до збільшення зайнятості у сфері високотехнологічних послуг, навіть до виникнення нових професій у сфері комп'ютерного, логістичного сервісу. При цьому виникають нові види економічної діяльності на ринках високотехнологічних товарів і послуг. У ході організації такої економічної діяльності слід на належному рівні впроваджувати сучасні інтерактивні маркетингові інструменти.

Протягом часу формування трудового потенціалу слід урахувати його етапи відтворювального циклу. На початкових стадіях необхідно окреслювати кваліфікаційні характеристики персоналу, шляхом формування людського капіталу, організації курсів, тренінгів, спрямованих на підвищення кваліфікації. Соціально-орієнтоване управління підприємствами повинно бути побудовано на засадах моральності, етичності, привернення уваги до проблем і запитів кожного працівника, учасника суспільних процесів [2]. У ході вимірювання трудового потенціалу важливо базуватися на значенні «індексу розвитку людського потенціалу», який обчислюється ООН. Підвищення рівня збалансованості попиту і пропозиції, паритетності ринкових процесів сприяє певній стабілізації соціально-економічних процесів, зростанню трудового потенціалу підприємств. Д. Стеченко наполягає на доречності формування інвестиційного клімату

України на основі визначення інвестиційного, інноваційного, трудового та природно-ресурсного потенціалів [3, с. 20-21].

Значущою складовою у формуванні трудового потенціалу підприємств виступає людський капітал, аналіз якого слід проводити комплексно в умовах економіки знань [5]. Досягнення високої якості людського капіталу як важливого фактору підприємницької діяльності привертає увагу багатьох дослідників до цієї економічної категорії. Набуття суспільної цінності людського капіталу дозволяє окреслювати стратегічні перспективи економічного розвитку підприємств та держави. Комплексне впровадження концепції соціально-етичного маркетингу дозволяє враховувати морально-етичні засади формування людського капіталу [1, с. 28-29]. Саме сучасна світоглядна парадигма дозволяє враховувати національні, культурні, ментальні особливості у процесі формування трудового потенціалу як на мікро, так і на мезо й макро рівнях.

В умовах інформаційної економіки вагомим значення набувають форми, методи та механізм передачі знань. Вважаємо, що слід ширше використовувати інтерактивні інструменти та можливості Інтернету в ході комунікаційної взаємодії між учасниками ринкових процесів, зрештою — в процесі обміну знаннями та корисною інформацією.

Рівень внутрішньо корпоративної культури чинить безпосередній вплив на ефективність внутрішнього маркетингу, що сприяє підвищенню вартості людського капіталу високотехнологічних підприємств [1]. У процесі маркетингової взаємодії у віртуальних соціальних мережах розвивається соціальний капітал як індивідів, так і громадських груп. Вважаємо, спілкування між собою споживачів у соціальних мережах, на форумах, в блогах є вагомим активом для підприємств, який здатний генерувати потоки прибутків. Ось чому потоки маркетингових комунікацій можуть спрямовуватися до учасників соціальних мереж, очікуючи відповідних психологічних реакцій та збільшення поінформованості споживачів про товари та послуги підприємств.

В умовах впровадження досягнень НТП формування соціального капіталу, інтелектуального потенціалу дає змогу підвищити економічну ефективність. Творчий потенціал людини є вельми доречним у ході організації виробничого, трудового процесів на підприємствах. Накопичення такого роду



потенціалу сприяє більш успішному плануванню маркетингової інноваційної діяльності, коли креативно налаштовані співпрацівники приймають активну участь у створенні та просуванні на ринок новинок. Індивідуалізація структури та обсягу товарної пропозиції підприємств забезпечується на основі формування людського творчого потенціалу. Застосування поряд з економічними психологічних методів мотивації праці сприяє інтелектуальному розвитку працюючих на високотехнологічних підприємствах України.

### ***Список використаних джерел***

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
2. Організація виробництва : підручник; за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, В.О. Гулевич. – К. : Каравела, 2010. – 536 с.
3. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2002. – 254 с.
4. Розвиток логістики в умовах е-економіки / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна // Логістика. – Львів : Вид-во Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – № 623. – С. 272-278.
5. Янковська Л.А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства / Л.А. Янковська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 200-203.

**Галина Кошельок,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,  
Одеський національний економічний університет*

## **ЗОВНІШНЄ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Підтримання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства багато в чому залежить від зовнішніх умов. Саме зовнішні умови, насамперед, впливають на рішення керівництва господарюючих суб'єктів. Вони визначають, яка форма руху вартості (грошова або не грошова) вигідніше для підтримки кругообігу господарських засобів підприємства, а також при вишукуванні джерел надходження грошових коштів і при виборі напрямів використання тимчасово вільних грошових засобів. Створення та підтримка певних зовнішніх умов, що впливають на грошові потоки підприємств, є прерогативою держави. Ринок

не є самодостатнім. Існують сфери, де він не в змозі гарантувати вирішення всіх соціально-економічних проблем суспільства і потребує втручання держави. Це не недолік, а обмеженість ринку.

Не заглиблюючись у вивчення проблеми взаємодії ринку і держави, акцентуємо увагу на необхідності і можливості державного регулювання грошових потоків підприємств.

Грошовий обіг вимагає уваги державних органів для забезпечення умов ефективного функціонування національної економіки.

Під грошовим обігом прийнято розуміти безперервну циркуляцію грошей як засобів обігу і платежу, рух грошових засобів, як складову частину товарно-грошових, торгових, фінансово-кредитних, платіжних операцій у готівковій та безготівковій формі [1]. Таким чином, грошові потоки підприємств є складовими грошового обігу. Отже, вони повинні прийматися до уваги суб'єктами державного регулювання економіки при вирішенні проблем у даній області. Будь-яке державне втручання у грошовий обіг, який би характер воно не носило, змінює умови формування грошових потоків підприємств. Воно може збільшити або зменшити суму так званих готівкових грошових коштів у розпорядженні господарюючих суб'єктів. Це, у свою чергу, як правило, вимагає коригування раніше прийнятих керівництвом підприємств рішень. Це впливає на стабільність роботи підприємств, відображається на їх фінансовій стійкості. Так як саме підприємства виступають джерелом формування національного доходу, зміни в їх фінансовій стійкості, викликані державною політикою в галузі грошового обігу, можуть призвести до суперечностей і кризи у всій системі формування та розподілу доходів і витрат і, тим самим, відбитися на соціально-економічному стані всього суспільства. Отже, ефективність державних заходів, що зачіпають грошовий обіг, повинна визначатися їх доцільністю і корисністю для всіх учасників ринку. При регулюванні грошового обігу держава має приймати до уваги, з одного боку, наскільки узгоджується пропозиція грошових ресурсів підприємствам з можливістю останніх прийняти їх. З іншого боку, які можливості має фінансова система, щоб мобілізувати грошові кошти підприємств, які вони мають понад поточних потреб.

З точки зору регулювання грошового обігу, в тому числі і грошових потоків, використовувані державою методи за ступенем

безпосереднього впливу можна розділити на методи прямого впливу і методи непрямого впливу. За допомогою прямих методів держава може безпосередньо регулювати грошові потоки підприємств, змушуючи керівництво господарюючих суб'єктів приймати рішення, засновані не на самостійному виборі, а на офіційних розпорядженнях. Особливість непрямих методів полягає в тому, що держава прямо не втручається в процес прийняття рішень на рівні підприємств, вона лише створює передумови до того, щоб при самостійному виборі перевага віддавалася тим варіантам, які відповідають державним інтересам.

Для підтримки та розвитку ринкових відносин непрямі методи мають переваги над прямими методами. Вони дозволяють поєднувати державне регулювання з саморегулюванням. Але вони не передбачають наявності тимчасового лага між моментами прийняття державою заходів, реакцією на них господарюючих суб'єктів і реальними змінами грошових потоків підприємств. У зв'язку з цим, при кризових станах економіки переважаючими можуть бути прямі методи [2, с. 55].

За організаційно-інституційним критерієм, як і методи державного регулювання економіки в цілому, методи зовнішнього впливу на грошові потоки підприємств можна розділити на адміністративні та економічні. Характерною рисою адміністративних методів є те, що вони ґрунтуються на силі державної влади і мають на меті створення правових умов, в рамках яких можуть прийматися управлінські рішення. Тому адміністративні методи, як правило, є прямими методами.

Економічні методи регулювання грошових потоків підприємств представляють собою заходи з боку держави щодо створення додаткових матеріальних стимулів або щодо запобігання небажаних дій в податковій, кредитній, митній, валютній та інших областях. За їх допомогою держава може впливати на грошові потоки підприємств прямо та непрямо. Щодо спрямованості грошових потоків підприємств, всі методи їх державного регулювання можна поділити на: мобілізуючі і акумулюючі.

Мобілізуючі методи державного регулювання припускають пряме або непряме вилучення грошових коштів підприємств, тобто збільшення їх відтоку. За допомогою акумулюючих методів держава впливає на величину надходження грошових коштів на підприємства.

Конкретне вираження методів державного впливу на грошові потоки підприємств представляє собою їх форми.

В одній і тій же формі можуть проявлятися різні методи. Наприклад, встановлення облікової ставки є проявом одночасно і прямого, і непрямого методів, так як офіційно визначається, скільки підприємство має сплачувати за кредит, і в той же час може впливати на рішення про можливість користування цим кредитом, від якого залежать зміни припливу грошових коштів на підприємство.

Умовно можна виділити чотири основні групи форм державного регулювання грошових потоків підприємств [2, с. 56]:

– визначення форм розрахунків, які може використовувати підприємство для підтримки кругообігу своїх господарських засобів;

– регулювання облікової ставки та податкових ставок, а також різних відрахувань і інших обов'язкових платежів, розмірів митних тарифів тощо;

– визначення складу бази оподаткування, розрахунку відрахувань тощо;

– організація ринку державних і корпоративних цінних паперів, надання трансфертів тощо.

У цілому можна зазначити, що грошові потоки підприємств повинні враховуватися суб'єктами державного регулювання економіки при вирішенні проблем у даній області.

Держава має досить різноманітний інструментарій, за допомогою якого суб'єкти державного регулювання можуть впливати на грошовий обіг. Але пріоритетність і поєднання тих чи інших форм і методів, які держава обирає для виконання своїх функцій, не є постійними. Вони залежать від політичної, економічної і соціальної обстановки.

Регулюючи грошовий обіг, держава повинна враховувати вплив своїх заходів на фінансовий стан економічних суб'єктів на мікроекономічному рівні.

### *Список використаних джерел*

1. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Грошовий\\_обіг](http://uk.wikipedia.org/wiki/Грошовий_обіг)
2. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 176 с.

**Дмитро Крисанов,**

*д.е.н., професор, провідний науковий співробітник,  
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування  
НАН України»*

## **РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Друга половина 2000-их років характеризується доволі різноплановими і суперечливими тенденціями, що обумовлено, з однієї сторони, світовою економічною кризою, а з іншої, – вітчизняною специфікою функціонування економіки, а особливо її аграрного сектора. До найважливіших чинників, що впливають на функціонування харчової промисловості, слід віднести:

– гальмування економічного розвитку України внаслідок поширення кризових явищ та інших глобальних процесів із зовнішнього середовища, а також під впливом вичерпання технологічних можливостей виробництва продукції, що формувалися протягом останньої чверті століття;

– повсюдне локальне згорання мережі дрібних продуцентів аграрної сировини, що стали основними постачальниками сільськогосподарської продукції для переробно-харчових підприємств і це загострило боротьбу між ними за формування стабільних сировинних зон;

– низьку якість та екобезпеку аграрної сировини, як один із основних чинників випуску харчової продукції, що не відповідає вимогам сучасних стандартів;

– недостатні обсяги капітальних інвестицій у харчову промисловість, що не дозволяє активізувати процеси переходу на інноваційно-технологічну модель переробно-харчових підприємств і, тим самим, фактично консервується «технологічний застій» у харчових галузях АПК;

– незавершеність формування європейської моделі ринкового нагляду за якістю та екобезпечністю харчової продукції;

– цінову невпорядкованість на аграрну сировину та правову незахищеність дрібних продуцентів при необґрунтованому бажанні переробно-харчових підприємств до отримання максимальної вигоди, що виступають не тільки гальмом,

але й негативним каталізатором, який спонукає до згортання дрібнотоварного виробництва тощо.

Водночас необхідно привернути увагу до такого чинника, як інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості. Найбільше витрат на ці потреби було профінансовано в 2007 р. – 1,7 млрд грн., а в наступні роки спостерігався суттєвий спад. Це мало своїм наслідком стагнацію або зменшення масштабів інноваційного забезпечення, хоча жорсткої залежності в цьому не може існувати. Водночас, прямий результат інноваційної діяльності – масштаби і структура випуску харчової продукції з інноваційними характеристиками.

Наведені в таблиці кількісні показники та якісні характеристики розкривають результативність та ефективність діяльності підприємств харчової промисловості за період з 2007 р., який фактично виступає базовим. Загальна оцінка наступна: найвищий рівень виробництва був зафіксований у передкризовому, тобто 2007 р., а вже з другої половини 2008 р. кризові процеси почали проникати у вітчизняну економіку все більш глибоко і найнижча точка у виробництві харчової продукції була відзначена статистикою у 2009 р. – на 8 % менше базового року. Зрозуміло, що згортання виробництва – це зворотня сторона попиту споживачів на конкретні види продукції. Що стосується харчової продукції, то тут обмежуючим чинником виступають доходи споживачів, які вони можуть спрямувати на придбання продуктів харчування. Нереалізована у попередні періоди харчова продукція виступає тим тягарем, який через затоварення складів і торговельних площ безпосередньо впливає на виробництво, тобто гальмує його. Але така прямолінійна залежність можлива за умови стабільності інших складових і чинників, зокрема, надходження сировини, енергоресурсів, функціонування фінансово-кредитної системи, транспортно-логістичних і маркетингових систем тощо. Як свідчить практика, перераховані та інші складові національної економіки та її інфраструктури перебувають у постійному русі та змінах, які можуть або сприяти ефективному розвитку господарства або гальмувати його. Виявлення основних домінант економічного розвитку є надзвичайно актуальною проблемою і вимагає залучення відповідного наукового і методологічного апарату та використання сучасних методів і моделей.

Таблиця

Результативність та ефективність виробничо-господарської діяльності переробно-харчових підприємств АПК України

Показники	Роки										2012 р. до 2007 р.	
	2006*	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Обсяг відвантаженої продукції, млн грн	682,73	85208	110641	117810	145656	164655	182448					214,2
у т.ч. інноваційної, млн грн	3755,0	4516,0	4536,3	4712,4	4660,9	5485,3	н/д					121,5
— в %	5,5	5,3	4,1	4,0	3,2	3,3	н/д					-2,0
з неї: • нової для ринку, %	н/д	2,1	1,7	0,9	0,6	0,9	н/д					-1,2
• нової для підприємства, %	н/д	3,2	2,4	3,1	2,6	2,4	н/д					-0,8
Індекс виробництва продукції, в % до 1990 р.	109,3	117,5	115,0	108,1	111,6	110,9	112,7					-4,8
Частка підприємств, що одержали прибуток, %	64,8	66,1	60,9	61,9	58,9	57,9	57,4**					-8,2 (2011 р.)
— чистий прибуток, млн грн	5154,5	4581,2	4105,8	8189,1	8072,7	9724,5	8592,3**					187,6 (2011 р.)
Частка підприємств, що одержали збиток, %	35,2	33,9	39,1	38,4	41,1	42,1	42,6**					+8,2 (2011 р.)
— чистий збиток, млн грн	2036,0	2484,4	10781,8	4678,4	5806,9	7468,3	3333,1**					300,6 (2011 р.)
Чистий прибуток (збиток), млн грн	3118,5	2096,8	-6676,0	3510,7	2265,8	2256,2	5259,2**					107,0 (2011 р.)
Рентабельність:												
— усієї діяльності, %	2,8	1,5	-3,4	1,7	0,9	0,8	2,8**					-0,7 (2011 р.)
— операційної діяльності, %	5,1	4,7	1,9	5,4	4,5	4,2	н/д					-0,5
Фондовіддача, грн/грн	1358,3	1361,2	1504,6	1420,3	1583,5	н/д	н/д					116,3
Продуктивність праці, тис. грн/працівника	146,9	187,6	253,8	302,1	376,0	435,6	488,1					260,1

\* Порівняння з 2006 р. некоректне у зв'язку із зміною методології організації обстеження.

\*\* За I—III квартали 2

Вирівнювання індексів обсягів виробництва продукції у наступні роки на рівні 111–112 % свідчить, що харчові галузі під впливом різних причин перебувають у стадії стагнації і не можуть вийти на докризовий рівень. Важливою якісною характеристикою за таких умов виступає випуск продукції з інноваційними характеристиками — її показники мають стабільну тенденцію до зниження, а до того ж в структурі виробів переважає нова для підприємства продукція. Рівень її інноваційності визначається фактично по рівню технологічності конкретного підприємства: серед них можуть бути як виробничі потужності, що відображають сучасний рівень технологій, так і застарілі — тобто є вчорашнім днем. Відмінним у цьому є показник нової для ринку продукції, але його значення становить менше одного відсотка, тобто носить символічний характер.

Про різноплановий характер результатів діяльності підприємств свідчить той факт, що на тлі зростання масштабів виробництва та його прибутковості, частка підприємств, які отримали прибуток, зменшилась на 8,2 %, хоча обсяги прибутків збільшились майже удвічі. Відповідно, зросла частка виробників, які отримали збиток, а їх обсяги за 2007–2011 рр. зросли майже утричі. Певне покращення показників фондовіддачі зумовлено в основному ціновим чинником, а продуктивності праці — переважно за рахунок скорочення чисельності промислового персоналу. Таким чином, фактично якісних зрушень у виробництві харчової продукції не відбувається, а загальна оцінка буде адекватною — це стагнація і застій. Отже, для забезпечення помітних позитивних зрушень необхідно розробити галузеві і регіональні програми розвитку агропродовольчого комплексу та забезпечити їх реалізацію на основі державно-приватного партнерства.



**Светлана Крупина,**

*к.э.н., доцент кафедры экономики промышленности;*

**Наталья Яблонская,**

*к.э.н., доцент кафедры экономики промышленности,  
Одесская национальная академия пищевых технологий*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Мировая экономика начала XXI ст. характеризуется кардинальными изменениями. Основные акценты перемещаются на задачи ускоренного инновационного развития. Главной движущей силой стало новое знание, которое становится экономическим ресурсом после того, как будет преобразовано в форму инновации, то есть коммерциализированного знания, принятого рынком.

Инновационный путь развития национальных экономик развивающихся стран и ведущих стран мира в значительной мере определяются инновационным процессом — единым своего рода процессом, органически соединяющим науку, технологию, технику, экономику, предпринимательство и управление с целью достижения нового результата и получения новшества.

В «Концепции научно-технологического и инновационного развития Украины», предусматривается, что Украина может занять соответствующее место среди развитых стран мира только при освоении инновационного пути развития, основы которого должны быть заложены в процессе структурной перестройки экономики.

Главной целью инновационной модели развития экономики Украины является создание и внедрение конкурентных, качественно новых технологий, направленных на увеличение потенциала национальной экономики, обеспечение масштабного прорыва на внешние рынки, рост потребительского спроса на внутреннем рынке, и, в конечном итоге, повышение уровня и качества жизни населения страны.

В связи с переходом мировой экономики к инновационной модели развития и формированию так называемой экономики знаний, появился целый ряд новых понятий, таких как: интел-

лектуальный капитал, объекты интеллектуальной собственности, нематериальные активы, инновационный потенциал и другие.

В последние десятилетия произошёл прорыв во многих областях науки и техники. В результате появились новые инструменты формирования мировой экономики, многие из которых несут в себе нематериальные преимущества и являются нематериальными активами. Эти нематериальные активы и называют интеллектуальным капиталом.

До сих пор среди ученых нет единой точки зрения относительно понятия «интеллектуальный капитал» и его структуры, но точки зрения большинства учёных сходятся в том, что на уровне организации интеллектуальный капитал включает в себя три составляющие:

1. Человеческий капитал – совокупность знаний, творческих способностей, навыков, а также способность собственников и научных сотрудников соответствовать требованиям и задачам компании.

2. Структурный капитал – программные средства ЭВМ, программное обеспечение, организационная структура, базы данных, патенты, товарные знаки, а также организационные механизмы, обеспечивающие производительность работников и деятельность компании.

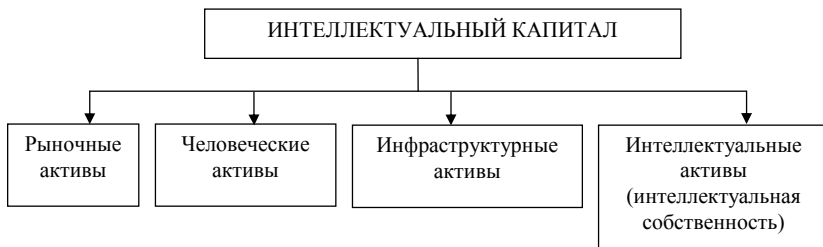
3. Потребительский капитал – будущие потребители продукции компании, её способность удовлетворить их запросы.

Под «интеллектуальным капиталом» мы понимаем совокупность интеллектуальных ресурсов общества (права на объекты интеллектуальной собственности, знания, опыт, умения людей и системы, созданные ими), являющиеся составной частью хозяйственной деятельности и приносящие их собственнику прибыль.

Мы разделяем точку зрения Э. Брукинг [1], что интеллектуальный капитал следует структурировать на четыре составляющие, выделяя интеллектуальную собственность в отдельную категорию. Предлагаемая нами структура интеллектуального капитала представлена на рисунке.

Охарактеризуем составляющие интеллектуального капитала.

Рыночные активы – это потенциал, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями. К ним можно отнести те активы, которыми компания



**Рис.** Структура интеллектуального капитала

располагает благодаря своей выгодной позиции на рынке и хорошим отношениям с потребителями. В качестве рыночных активов можно назвать репутацию, постоянных клиентов, каналы распределения, лицензионные соглашения и др.

Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия (организаций), их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков и т.д. Можно сказать, что человеческие активы — это качества, присущие людям.

Инфраструктурные активы — это технологии, методы и процессы, которые делают возможной работу предприятия. К ним можно отнести: методы оценки риска, методы управления торговым персоналом, финансовую структуру, уровень образования работников, информационную оснащённость предприятия, оценку уровня условий труда и т.д.

По нашему мнению, объекты интеллектуальной собственности (интеллектуальные активы) являются главной составляющей интеллектуального капитала в современной экономике.

Интеллектуальная собственность, охраняемая в большинстве стран мира, является сейчас одним из наиболее мощных стимуляторов научно-технического прогресса во всех отраслях развития общества.

По нашему мнению, объекты интеллектуальной собственности — это результаты интеллектуальной деятельности отдельных исследователей, коллективов специалистов в виде авторского права и смежных прав, промышленной собственности и нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности, защищённые правоохранными актами государства.

В промислено розвинутих країнах 80–95 % прироста валового внутрішнього продукту приходить на частину патентів, ноу-хау, використаних в сучасних технологіях. В світі діють більше чотирьох мільйонів патентів на винаходи, з яких частка України становить 0,1 %. Прибуток від продажу ліцензій на запатентовані об'єкти промислової власності становить більше 100 млрд долл. США [2, с. 133].

В умовах здійснення економічних реформ і досягнення економічного зростання необхідно розробити систему заходів для збереження наукового і науково-технічного потенціалу з урахуванням його структурної перебудови і розширення ринкових механізмів формування і розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Брукінг Е. Інтелектуальний капітал / Е. Брукінг ; пер. з англ. – СПб. : Пітер, 2001. – 288 с.
2. Зосько С.В. Інтелектуальна власність як чинник економічного розвитку / С.В. Зосько // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса, 2004. – Вип. 18. – С. 129-134.

**Тетяна Кулаковська,**

*к.е.н., докторант кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій*

## **ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»**

Підготовка економістів у вищих навчальних закладах України здійснюється на основі освітньо-професійної програми підготовки економістів, затвердженої Міністерством освіти і науки України. В цій програмі наведено перелік нормативних дисциплін з зазначенням годин на їх вивчення та виду контролю (залік або іспит). Вивчення цих дисциплін, які є базовими при підготовці економістів, дозволить студентам оволодіти теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом «Економіка підприємства».

При підготовці економістів першочергову увагу приділено базовій дисципліні – «Економіка підприємства». За програмою на її вивчення виділено 360 годин (10 кредитів).

Метою вивчення дисципліни є формування здатностей самостійно мислити, приймати управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств. Завдання полягають у вивченні господарських процесів, що відбуваються у виробничо-комерційних системах підприємств; закріпленні комплексу економічних знань і засвоєнні досягнень теорії та практики управління підприємствами. Предметом виступають форми і методи господарювання підприємства.

Зміст дисципліни розкривається в темах: 1. Теорії та моделі підприємств; 2. Основи підприємництва; 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми; 4. Зовнішнє середовище господарювання підприємства; 5. Структура та управління підприємством; 6. Ринок і продукція; 7. Товарна та цінова політика підприємства; 8. Прогнозування та планування діяльності підприємства; 9. Обґрунтування виробничої програми підприємства; 10. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці; 11. Інтелектуальний капітал; 12. Основний капітал; 13. Оборотний капітал; 14. Інвестиції; 15. Інноваційна діяльність; 16. Техніко-технологічна база та виробнича потужність підприємства; 17. Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика; 18. Організація операційної діяльності; 19. Системи забезпечення конкурентоспроможності продукції; 20. Витрати підприємства; 21. Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання; 22. Оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності; 23. Інтегральна ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність; 24. Сучасні моделі розвитку підприємств; 25. Трансформація і реструктуризація підприємств; 26. Оптимізація бізнес-процесів підприємства; 27. Економічна безпека підприємства.

Аналізу програмного забезпечення дисципліни «Економіка підприємства» передують уточнення саме назви дисципліни «Економіка підприємства», яке є досить дискусійним. Вважаємо, що сполучення слів «економіка підприємства» – не є можливим, оскільки підприємство виступає лише організаційною формою суспільного виробництва, на рівні якого не можливо вивчати та аналізувати форми прояву економічних законів та закономірностей. Отже, річ має йти або про господарський механізм

підприємства, або про економіку виробництва, або про економіку галузі тощо.

Вивчення дисципліни згідно її сучасної тематики лише частково відповідає вивченню економічних процесів, які відбуваються в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживанню продукції.

Тематика дисципліни нагадує хаотичне нагромадження всього того, що має віддалене відношення до економічної спеціальності. Це і правові аспекти організації підприємницької діяльності, створення та ліквідації підприємницьких структур, оптимізація моделей бізнес-процесів, що має відношення скоріше до сфери управління підприємством і організації виробництва, ніж до власне економіки. Складається враження, що мова йде про підготовку не економістів, а спеціалістів з права або менеджерів.

На наше переконання, зайвим є включення до програми вивчення дисципліни «Економіка підприємства» таких тем, як управління підприємством, організація виробництва, економічна безпека тощо, оскільки в ОПП передбачено вивчення тих самих за назвою нормативних дисциплін.

Існує чимало проблем, які є наслідком відсутності уніфікації основних понять курсу: «основні фонди», «основні засоби», «основний капітал», або «оборотні кошти», «оборотні активи» тощо. Постає питання, чи є однозначними ці поняття? Чи на користь фахової підготовки економістів – підміна понять за рахунок використання бухгалтерської термінології? На наше переконання, це вводить в оману студентів та не сприяє ефективному вивченню курсу.

Велика кількість тем з курсу «Економіка підприємства» за своїм вмістом потребує знань з бухгалтерського обліку. Так, при викладі тем, пов'язаних з конкурентоспроможністю діяльності підприємства, економічною безпекою, реструктуризацією тощо, для оцінки поточного стану підприємства необхідно аналізувати форми фінансової звітності (Ф.1 – Баланс підприємства, Ф.2 – Звіт про фінансові результати та ін.) й на їх основі розраховувати фінансові показники. Проте, на момент вивчення цих тем у студентів немає необхідних для цього знань, оскільки курс «Бухгалтерський облік» за планом вивчається або після вивчення економіки, або паралельно з нею. Таким чином, порушується

послідовність отримання та накопичення інформації в процесі викладання економічних дисциплін.

Взагалі слід зазначити, що тематика дисципліни «Економіка підприємства» недостатньо структурована, перевантажена дургорядними темами, які не стосуються економіки, тобто передбачає вивчення всього і потрохи. Отже, це питання потребує кваліфікованої доробки.

**Людмила Лобозкая,**

*к.т.н., доцент кафедри економіки промисловості;*

**Елена Мелих,**

*к.э.н., доцент кафедры экономики промышленности,  
Одесская национальная академия пищевых технологий*

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИСТОВ**

С 1969 г. по инициативе Шведского государственного банка присуждается премия имени А. Нобеля по экономике. Присуждение осуществляется на той же основе, что и премии по физике, химии, литературе, физиологии и медицине. С тех пор этой премией был награжден 71 экономист, вклад которых в развитие экономической науки неоспорим. Труды лауреатов переведены на многие языки мира, изучаются всеми студентами-экономистами.

Экономика соприкасается со многими другими сферами знаний человека, что порождает интереснейшие направления исследования экономистов. Основываясь на результатах присуждения Нобелевской премии по экономике можно выделить некоторые из них: математические знания — 34 научные работы; политические и социологические знания — 22 научные работы; управленческие знания — 7 научных работ; финансовые знания — 6 научных работ; исторические знания — 2 работы.

Превалирование математических знаний в работах экономистов частично обусловлено отсутствием премии А. Нобеля ученым-математикам. Тем не менее, чуть менее половины известных всему миру экономистов современности —

математики. 69 % лауреатов названной премии – американские экономисты, что позволяет сделать вывод о том, что профессиональный потенциал экономистов США достаточно высок и прогрессивен.

Экономическое образование в США включает изучение статистики, математического анализа, экономико-математического моделирования, теории вероятностей, эконометрии, прогнозирования, анализа хозяйственной деятельности. Тем самым результатом обучения студентов-экономистов является развитие их аналитического мышления, которое является главным компонентом Программы повышения американской конкурентоспособности [1; 2, с. 50].

Студенты-бакалавры по существующим ныне планам подготовки экономистов изучают «Статистику», «Эконометрику», «Математическое программирование», «Экономико-математическое моделирование», «Основы прогнозирования», «Информационные системы и технологии на предприятиях», «АРМ экономиста», «Фондовый рынок», «Экономическое обоснование хозяйственных решений», «Проектный анализ», «Анализ хозяйственной деятельности» и другие, насыщенные математическими расчетами, дисциплины. Казалось бы, переплетение таких знаний способствует развитию аналитического мышления выпускников и формирует кагорту стратегов и лидеров.

Но в реальной действительности результатом обучения студентов-экономистов является дипломная/выпускная работа, выводы по которой в редких случаях сопровождаются экономико-математическим моделированием, эконометрическими исчислениями, прогнозами. В условиях дефицита статистической достоверной информации нехарактерными становятся аналитические расчеты с использованием простейших методов детализации, синтеза, сравнения и других.

Отсюда, динамика качественных показателей системы образования экономистов – весьма сдержанная, чаще регрессивная. Пессимистический прогноз ниспадающей тенденции в качестве отечественного экономического образования состоит в неспособности студентов усвоить содержание работ лауреатов премии А. Нобеля; оптимистический прогноз – увеличение доли дипломных/выпускных работ, в которых используются



современные известные экономо-математические методы и модели; утопический прогноз — появление лауреатов премии Шведского государственного банка по экономическим наукам имени А. Нобеля в среде отечественных экономистов.

С целью повышения конкурентоспособности выпускников украинских вузов экономического профиля, на наш взгляд, необходимо: увеличить число государственных и коммерческих заказов на исследовательские экономические работы (обзоры рынков, прогнозирование макро- и микропоказателей); обеспечить обучающихся необходимой информацией; повысить уровень взаимодействия и взаимосвязи между дисциплинами (особенно экономико-математического содержания) и результирующими работами (курсовыми, проектными, дипломными, выпускными).

#### ***Список использованных источников:***

1. American competitiveness initiative. Research and Development Funding in the President's 2007 Budget. Office of Science and Technology Policy Executive Office of the President [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ostp.gov>

2. Неборский Е.В. Университеты США: образовательный и научный центр: монография / Е.В. Неборский. — Саарбрюккен : Изд-во «LAP & Co. KG», 2011. — 70 с.

**Василь Орлов,**

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління;*

**Світлана Новицька,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,  
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова*

## **ВПЛИВ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПОШТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ**

Поштовий зв'язок був і залишається традиційним і доступним засобом спілкування для багатьох прошарків населення, він є невід'ємною і важливою соціально-орієнтованою частиною ринку послуг. Найважливішою характерною особливістю

поштового зв'язку є трудомісткість поштового виробництва. На відміну від інших галузей економіки України, в тому числі електричного зв'язку, в яких процес передачі інформації неможливий без технічних засобів зв'язку, в поштовому зв'язку основним елементом виробництва залишається жива праця, витрати на відтворення якої складають значну частину. Саме тому питання соціально-економічного реформування поштової сфери потребують підвищення ефективності управління персоналом, який є найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку підприємства.

Враховуючи соціальну значущість поштової сфери з позицій трудових ресурсів, насамперед, через високу трудомісткість виробництва, дослідження питань, пов'язаних з формуванням ефективної стратегії управління персоналом підприємства поштового зв'язку є найбільш актуальним. Таким чином, виникла необхідність розробки прикладних аспектів формування зазначеної стратегії з метою рекомендацій для подальшого впровадження у поштовій сфері.

У сфері поштових послуг провідну роль у створенні цінності для споживачів відіграє персонал. Середньооблікова чисельність штатних працівників УДППЗ «Укрпошта» складає майже 96 тис. осіб [1].

Заходи підвищення професійного рівня, організації їх навчання повинні бути одним із найважливіших завдань ефективного управління. У сучасних умовах розширення професійної компетентності потрібно розглядати як важливий резерв людських ресурсів. Підприємству потрібні працівники як нових, так і традиційних професій, але вже з певним профілем компетентності, тобто з набором нових професійних знань та умінь для виконання певної функції чи роботи на конкретному робочому місці.

Компетентність – це особистісна якість працівника, що виявляється у стійкій здатності до виконання певних функцій, визначених родом професійних занять чи вимогами робочого місця. Тобто – це комплексна характеристика особистості, що виявляється в конкретній діяльності та охоплює знання, уміння, навички й досвід з урахуванням здібностей, мотивації та особистісних особливостей. Діяльність компетентної людини

неможлива без взаємодії професійних знань, умінь, навиків та досвіду [2].

На наш погляд, для сучасного ефективного стратегічного планування УДППЗ «Укрпошта» потрібно використовувати ресурсний підхід, згідно з яким основна увага має бути приділена аналізу внутрішнього середовища підприємства з метою ідентифікації тих спроможностей, на базі яких може бути сформована її стала конкурентна перевага. Спроможності підприємства поштового зв'язку мають стратегічне значення для його конкурентоспроможності. У свою чергу, ресурсний портфель підприємства повинен забезпечувати формування й розвиток спроможностей, які роблять його унікальним в галузі та відкривають нові ринкові можливості. Основним джерелом конкурентних переваг у сучасних умовах для більшості підприємств є компетенції персоналу. Саме це пояснює актуальність проблеми формування та підтримки необхідних компетенцій персоналу підприємства поштового зв'язку, як підприємства, яке піклується про свою конкурентоспроможність.

Нами було визначено залежність оцінки компетентності від рівня освіти, що було досліджено за допомогою бісеріального коефіцієнта кореляції, який показав наявність сильної залежності між рівнем компетентності та наявністю вищої і середньої технічної освіти.

У відповідності з економічною теорією, що обґрунтовує інтенсифікацію виробництва, зростання рівня компетентності повинно провокувати прогресивне зростання продуктивності праці, тобто залежність повинна бути криволінійною і мати вигляд експоненти. За такого підходу до вибору залежності кореляційне рівняння може бути використано не тільки для аналізу стану економічної системи, але й в процесах прогнозування і планування.

У ході аналізу було досліджено наступні показники: рівень компетентності, продуктивність праці і розмір середньої заробітної плати працівників УДППЗ «Укрпошта». Для того, щоб виміряти, на скільки зв'язок близький до функціонального, нами були розраховані показники щільності зв'язку.

Проведений аналіз показав, що значення коефіцієнтів кореляції «компетентність/продуктивність праці» і «компетентність/заробітна плата» є досить високими, що свідчить про досить

щільний зв'язок між рівнем компетентності і досліджуваними показниками: ефективності роботи персоналу (продуктивність праці) і матеріальною винагородою за працю (заробітна плата). На нашу думку, за більш глибокого дослідження, удосконалення розробленої методики, урахування факторів монополізації у певних регіонах дані взаємозв'язки матимуть більш чітко виражений характер.

Важливо наголосити, що у віднайдених зв'язках відкривається ще один – зв'язок компетентності персоналу та результатів діяльності оператора поштового зв'язку. Так, з одного боку, між продуктивністю праці і доходами підприємства є прямий функціональний зв'язок, з іншого, був встановлений кореляційний зв'язок продуктивності праці з компетентністю працівників.

Таким чином, за допомогою розробленого науково-методичного підходу щодо оцінювання рівня компетентності персоналу, керівництво підприємства поштового зв'язку матиме можливість оцінювати не тільки рівень компетентності працівника, а й визначати надалі вплив його компетаційних можливостей на результати роботи відділення.

Це відкриває нові можливості у плануванні та стратегічному управлінні підприємством, що особливо актуально з огляду на затребувані реформування у сфері поштового зв'язку.

Як напрям подальших розробок можна запропонувати подібне оцінювання на базі використання ІТ-технологій, як, наприклад, он-лайн-тестування.

Результати дослідження підтверджують парадигму авторів щодо ключової ролі людських ресурсів та адміністрування людських компетенцій при стратегуванні. Спираючись на дані дослідження було сформульовано наступні висновки щодо ролі людських ресурсів та можливості подальшого використання розробленої методики у системі стратегічного управління УДППЗ «Укрпошта»:

- людські ресурси та їх компетентність здійснюють як безпосередній вплив на результати діяльності підприємства, так і забезпечують перспективний потенціал (або його нестачу) компетенцій, що може бути використаний у разі реформування, підвищення вимог до якості послуг, розширення асортименту тощо;
- управління людськими ресурсами можливе лише через забезпечення ефективних механізмів мотивації конкретних

працівників та атмосфери здорової конкуренції і розвитку в цілому;

— управління людськими ресурсами та їх компетенціями вимагає постійного моніторингу їх стану та інформаційної бази для регресивного та перспективного аналізу.

В цілому стратегічне управління та планування підприємства вимагає роботи саме з категорією людських ресурсів і не в останню чергу з рівнем їх компетентності. Розроблена методика частково відповідає задачам моніторингу, накопичення інформації та забезпечення ефективності мотивації та планування. Проте для досягнення реального ефекту в побудові та реалізації ефективної стратегії підприємства слід приділити увагу механізмам інвестування в людські ресурси.

### *Список використаних джерел*

1. Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrposhta.com/>

2. Столярська К.М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства поштового зв'язку шляхом розвитку його ключових компетенцій / Столярська К.М. // Матеріали VIII наук.-практ. конф. [«Сучасний стан економічної науки: проблеми та перспективи розвитку»], (Львів, 16-17 березня 2012 р.): у 2-х частинах. — Львів : Львівська економічна фундація, 2012. Ч. II. — С. 51-52.

**Олександр Павлов,**

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій*

## **РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ» У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЕКОНОМІСТА**

Здійснюючи фахову підготовку економістів, викладач має керуватися настановами, висловленими науковцями, які мають великі досягнення у цій царині знань. Один з них, Ф.А. фон Гайек стверджував, що економіст, який всього лише економіст, є не тільки закінченим занудою, але й просто небезпечною людиною. Дійсно, це певною мірою так і є, якщо економіст перебуває у полоні винятково обчислюваного мислення. В цьому сенсі варто погодитися з думкою А. Маршалла про те, що Меккою економіста є економічна біологія, а не економічна механіка.

Справжній економіст, незалежно від його спеціалізації, сприймає економіку не тільки як сферу господарської діяльності, спрямовану на задоволення суспільних потреб в товарах та послугах, а й як складову суспільства і природи та глобальної економічної системи. Тому, аналізуючи умови та фактори виробництва, його результати, слід враховувати тісний зв'язок економіки з оточуючим природним середовищем та соціумом. По суті, економічна діяльність – це процес господарського використання наявних ресурсів та перетворення природного середовища з метою задоволення суспільних потреб. Це потребує набуття не тільки фундаментальних та прикладних знань з економіки, а й інкорпорування в економічні дослідження досягнень суміжних наук – соціології, психології, історії, філософії, географії та інших.

Таке розуміння економіки в свою чергу потребує коригування системи підготовки економістів з урахуванням сучасних вимог.

Вкрай важливо сформуванню у студентів, починаючи з першого курсу, системне уявлення про економіку як наукову галузь та практику господарювання. Таку можливість надає викладання навчальної дисципліни «Вступ до спеціальності», яка є складовою курсу «Університетська освіта». Власний досвід та досвід колег засвідчують, що у підходах до викладання цієї навчальної дисципліни превалює дещо легковажне ставлення. Основна увага приділяється розкриттю сутності Болонського процесу, освітнього процесу в цілому, ознайомленню студентів зі структурою, традиціями вищого навчального закладу та з критеріями оцінювання знань. В той самий час поза увагою залишається змістовно-професійна складова навчальної дисципліни.

На наш погляд, такий усталений стереотипний підхід до викладання цієї дисципліни обумовлений певними труднощами, які мають об'єктивний характер, а також суперечностями між завданнями і змістом навчальної дисципліни. Дійсно, як можна сформуванню певну систему знань, навичок та вмій з економіки у вчорашнього школяра, за плечима якого – мізерні знання з основ економіки. Тим більш, що у загальноосвітніх навчальних закладах цей предмет викладають вчителі історії або географії. Треба також враховувати існування ризику втрати інтересу

студентів до обраної спеціальності, оскільки на першому курсі викладаються переважно природничі та гуманітарні дисципліни.

З огляду на це, великого значення набувають питання про формування мети викладання навчальної дисципліни «Вступ до спеціальності» та її змістовне наповнення. Враховуючи висловлене, при складанні робочої програми нами надано пріоритет цільовій настанові, пов'язаної з формуванням у студентів економічної культури і відповідного мислення, заснованих на врахуванні сучасних тенденцій розвитку економічної науки та її інтеграційного зв'язку з спорідненими науковими напрямками на засадах міждисциплінарності.

В процесі навчання студент повинен усвідомити, що економіка підприємства – це далеко не уся економіка, а економіка як наукова галузь (напрямок) не є достатньою для формування системи знань щодо розуміння розвитку економічної системи.

Головною дієвою особою, рушійною силою усіх економічних процесів є людина, яка приймає рішення не тільки з приводу того, що виробляти, а й усвідомлює саму мету та способи виробництва, його ціну в широкому сенсі та ті соціальні й екологічні наслідки, які випливають з цього.

Людські потреби не обмежуються речами матеріального характеру. Крім фізичних потреб, існують потреби соціальні, духовні та інтелектуальні. Тому не випадково економіка товарів і послуг поступово трансформується в економіку знань. Відбувається дематеріалізація економіки. Знання перетворюються, за висловом П. Друкера, на головну продуктивну силу, в інтелектуальний продукт, що у процесі ринкового обміну оцінюється вартісно. У науковому обігу з'являється поняття «інтелектуальний капітал», яке ототожнюється з нематеріальними активами – вартістю майнових прав, ліцензій, патентів, програмних продуктів, які використовують підприємства.

Тісний взаємозв'язок економіки та природи потребує переходу від економіки винищення і експлуатації природи, в основі якої лежить намагання максимізувати прибуток, до економіки природокористування і сталого розвитку.

Дослідження двостороннього зв'язку між економічними та соціальними аспектами відтворення господарських систем сприятиме розгляду економічного життя крізь призму морально-етичних вимог (обмежень) та критеріїв соціальної справедливості.

Перелічені положення складають основи фундаменту економічного мислення економіста XXI сторіччя. Перетворенню креативного економічного мислення у відповідну поведінку майбутнього економіста, як суб'єкта господарювання, має сприяти його економічна культура. Економічна культура, як система певних соціокультурних норм та цінностей, виступає регулятором економічної поведінки. Мова йде про формування культури професійного економіста, яка постає як певний соціально-психологічний феномен, в основі якого лежать його економічні потреби, інтереси, мотиви економічної діяльності, що знаходять своє закріплення у відповідній моделі економічної поведінки. Таке розуміння економічної культури потребує не тільки спеціальних теоретичних знань, а й адекватного їм світогляду.

Реалізація навчальних завдань, пов'язаних з сформульованими положеннями, ускладнюється наявністю стереотипів у свідомості самих фахівців з економіки підприємства, які протягом тривалого часу в процесі професійної підготовки були орієнтовані виключно на отримання знань, навичок та вмінь, що не виходили за межі організації виробництва суб'єкта господарювання базового рівня економічної системи.

Інша складність, яка виникає в процесі структуризації змісту навчальної дисципліни «Вступ до спеціальності», полягає у досягненні балансу між його суто економічною складовою та складовою міждисциплінарного спрямування.

Враховуючи 34-годинний обсяг лекційного навантаження, передбаченого навчальною програмою, до змістовного модуля «Загальні питання фахової підготовки» включено 4 теми (8 годин), а до модуля «Спеціальна фахова підготовка» 13 тем (26 годин). До другого модулю, поряд з темами, пов'язаними з місцем підприємства у сучасній економічній системі, закономірностями формування попиту та пропозиції, економічними ресурсами, економічним зростанням та економічним розвитком, економічною системою, економічними інститутами, роллю держави в економіці та іншими, включено такі теми, як «Концепція сталого розвитку як світоглядна парадигма та методологія розвитку сучасного суспільства», «Науковий потенціал вітчизняної школи фізичної економіки», «Роль та місце соціоекономіки у системі наукових знань», «Економіка знань».



Запропонована тематика навчальної дисципліни «Вступ до спеціальності» має на меті формування економіста як освіченої, інтелектуально та духовно розвиненої людини, здатної креативно мислити, розуміти і розв'язувати наукові та практичні проблеми.

Оволодіння знаннями в процесі творчого засвоєння тем даної навчальної дисципліни є першим кроком на шляху до формування майбутнього фахівця з економіки підприємства, здатного мислити глобально, а діяти локально.

**Людмила Павловська,**

*к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства,  
Житомирський національний агроєкологічний університет*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН**

Найбільш поширеними формами організації навчання є лекції, практичні і семінарські заняття.

Ці традиційні методи навчання дають певну суму знань і повною мірою сприяють пізнавальній активності, але сфера їх можливостей обмежена. Крім того, вони призводять до звикання, репродуктивного підходу до засвоєння знань (переказ конспекту), створення стереотипів мислення.

У сучасному суспільстві найбільш популярною організаційною формою навчання взагалі і економічним дисциплінам зокрема стає рольова гра [3]. Як моделююча діяльність, гра — це особливо організоване заняття, що потребує напруги емоційних і розумових сил. Гра може мати декілька функцій: навчальна, розважальна, комунікативна, релаксаційна, психотехнічна, розвиваюча, виховна, компенсаторна, терапевтична. Рольова гра — багатофункціональна діалогова, діагностична і корекційно-тренінгова методика, в якій моделюються умови для виявлення певних психічних властивостей у ході умовно-ігрової взаємодії учасника з іншими студентами — партнерами у рольовій грі.

Рольова гра має великі можливості у практичному, освітньому і виховному відношеннях. Глибинним результатом рольової гри є «просочування» персонажа як вигаданої особистості

в «неігрову» особистість самого гравця. Наслідком цього є зміни у сприйнятті реальності гравцем: гравець починає дивитися на світ очима відіграних ролей, що з'єднуються з його власним поглядом. Наприклад, так звана робота в малих групах сприяє формуванню у студентів навичок спілкування та співпраці. Рольові ігри: «мозковий штурм», «займи позицію», «шкала думок», метод «прес», «мікрофон», «дискусія», «ток-шоу», «ажурна пилка» – дозволяють засвоїти значну кількість інформації за короткий час, набути навичок дискутування, навчитися аргументувати свою позицію, спілкуватися.

Надзвичайно цікавим і активним способом навчання є тренінг (training) – сплановані та систематичні зусилля щодо модифікації або розвитку знань (умінь) і установок людини через навчання для того, щоб досягти ефективного виконання одного або декількох видів діяльності, набути знань і навичок, необхідних для адекватного виконання конкретного завдання або роботи. Тренінг визначається і «як спосіб перепрограмування вже існуючої у людини моделі управління поведінкою і діяльністю» [2, с. 15]. Як правило, число його учасників коливається від 3 до 18-20. Робота тренінгової групи вирізняється рядом таких специфічних принципів: активності, досліджуваної (творчої) позиції, об'єктивації (усвідомлення) поведінки, партнерського спілкування [4].

За останні декілька десятиків років освітній процес збагатився також такими методиками та технологіями навчання, як симуляції – навчання з використанням комп'ютерів та Інтернету. Симуляція – процес імітації реального середовища з метою передбачення різноманітних аспектів його поведінки [1]. Саме за допомогою симуляції генерується таке середовище, де поєднується теорія та практика. Останнім часом симуляції успішно використовуються у бізнес-навчанні, а це означає, що їх ефективно можна використовувати і у вищих навчальних закладах, в першу чергу, при викладанні економічних дисциплін. Бізнес-симуляція – є експериментальним навчанням, в якому студенти відпрацьовують навички розробки, впровадження та контролю бізнес-стратегій.

Бізнес-симуляція потребує програмного комп'ютерного забезпечення, наприклад, «Management Game» – бізнес-симуляція університету Карнегі Мелон (Піттсбург, США), що моделює

конкурентне бізнесове середовище, в якому учасники гри, тобто студенти, керують мультинаціональною фірмою у США, що виробляє два види споживчих товарів і продає їх у шести різних країнах. Учасникам гри надається необхідна статистична інформація за кілька років (попит і пропозиція, ціни, якість продукції чи послуг тощо). Упродовж симуляції студенти проходять від 8 до 16 періодів (кроків) прийняття бізнес-рішень. Після кожного періоду гри команди отримують маркетинговий, виробничий, фінансовий звіт та звіт про рух грошових коштів віртуальних фірм.

Прийняття рішення у кожному періоді бізнес-симуляції потребує від студентів такої бізнес-активності, як розробка нового бренду (продукту), дослідження ринку, планування виробничих потужностей та програми виробництва товарів та послуг, контроль запасів та товарорух, медіа-планування, діяльність на ринку цінних паперів та ін. Після завершення бізнес-симуляції підводяться підсумки прийняття бізнес-рішень, оцінюється, наскільки підприємства дотримуються своєї стратегії, визначається баланс рахунку та ринкова вартість підприємства чи фірми.

Для обробки прийнятих рішень можна використовувати відповідне програмне забезпечення, встановлене на Internet-сервері. Учасники симуляції можуть працювати на віддалених персональних комп'ютерах, підключених до мережі Internet, достатнім є off-line режим.

Отже, впровадження у навчальний процес концепції бізнес-симуляції дозволяє студентам ефективно відпрацьовувати навички прийняття стратегічних рішень з можливістю бачити миттєвий результат та вплив цих рішень на віртуальну реальність бізнес-середовища.

Одним із ключових напрямів головних освітніх програм ЮНЕСКО визнано розвиток дистанційного навчання (ДН). За оцінками міжнародної Ради із дистанційного навчання зараз нараховується більше 10 млн студентів, які навчаються дистанційно. Дистанційне навчання є формою отримання освіти, поряд із очною та заочною, за якої у навчальному процесі використовуються кращі традиційні і інноваційні методи, засоби і форми навчання, які базуються на комп'ютерних та телекомунікаційних технологіях.

Дистанційне (он-лайн, віртуальне) навчання — процес розповсюдження і доставки освітніх послуг або можливостей використання освітніх ресурсів у місця, розміщені за межами навчального приміщення, споруди чи центру або в інше навчальне приміщення, споруди чи центр, використовуючи відео, аудіо, комп'ютерні, мультимедіа комунікації (визначення американської Асоціації муніципальних коледжів).

Дистанційне навчання називають ще кореспондентсько-заочною формою навчання. Реєстрація на навчання відбувається у навчальному закладі, який надає навчальні матеріали, призначені для самостійного вивчення студентом. Після завершення кожного уроку студент факсом, поштою або через електронну пошту пересилає кваліфікованим викладачам контрольну роботу для атестації. Виправлені контрольні роботи повертаються студенту, встановлюється взаємообмін, який забезпечує міжособистісні відносини «викладач-студент» (визначення американської Ради дистанційної освіти і навчання).

Нині у світі широко відомі так звані бізнес-школи підготовки підприємців, фахівців з менеджменту. Найвищий, визнаний у світі рівень менеджерської кваліфікації — MBA (Master of Business Administration). Перша програма MBA виникла у 1901 р. у Дартмонському коледжі. В європейських країнах MBA масово починає з'являтися у 1960-ті роки.

MBA є програмою навчання заради кар'єри, заради зростання ефективності організації. Ця програма має загальний, базовий курс дисциплін — фінанси, менеджмент виробництва та розподілу продукції, організаційна поведінка плюс навички, уміння. Додатково вводяться дисципліни, які враховують специфіку країни, де MBA викладають. MBA є програмою додаткової освіти і розрахована на студентів відповідного рівня підготовки. Вона розробляється для тих, хто займає або згодом має зайняти положення лідера у стратегічному управлінні своїх організацій.

Як правило, навчання за MBA передбачає самостійну роботу студента, наприклад, над проектом, який має спиратися на практику і давати можливість студентові продемонструвати знання теорії й уміння використовувати її на практиці. Передбачається стаціонарна та заочна форми навчання, їх комбінування. Тривалість програми має бути еквівалентна не менше

ніж одному повному навчальному року. Навчання за програмою МВА дозволяє розвинути універсальні інтелектуальні здібності у студентів, здатність правильно спілкуватися у будь-якому середовищі, сформувані навички роботи з людьми і командою.

Таким чином, використання поряд із традиційними формами викладання економічних дисциплін рольових ігор, тренінгів, симуляції, інтерактивних форм навчання на відстані – дистанційного навчання, бізнес-школ підготовки підприємців (МВА) сприятиме зростанню якості економічної освіти, підготовці висококваліфікованих фахівців, здатних задовольнити реальні потреби суспільства у вирішенні його найскладніших проблем.

### ***Список використаних джерел***

1. Гарматний О. Національна МВА: чому її не варто створювати / О. Гарматний // Синергія. – 2003. – № 3 (7). – С. 22–24.
2. Бакли Р. Теория и практика тренинга / Р. Бакли, Дж. Кейпл. – СПб. : Питер, 2002. – 352 с.
3. Павловська Л.Д. Економіка підприємства : навч. посіб. / Л.Д. Павловська. – Житомир : Вид-во «ЖНАЕУ», 2011. – 612 с.
4. Психогимнастика в тренінге / под ред. Н.Ю. Хряшевой. – СПб. : Питер, 2000. – 256 с.

**Дмитрий Пармакли,**

*д.э.н., профессор кафедры экономики,  
Кагульский государственный университет им. Б.П.Хашдеу,  
Республика Молдова*

## **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Известно, что залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятий на рынке служит его экономическая устойчивость. Роль же устойчивого развития заключается в целенаправленном изменении внутренней среды с учетом будущего изменения внешней среды с одновременным обеспечением предприятием приемлемого ритма экономической деятельности.

Ряд авторов, таких как Т. Сухорукова [4], А. Шеремет [5], И. Шумпетер [6], устойчивость предприятия отождествляют с его финансовым состоянием, при котором предприятие,

свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции и на этой основе из полученных доходов выделять затраты на его расширение и обновление. Под устойчивым функционированием предприятия понимается его способность сохранять объемы реализации продукции на длительный период времени при различных изменениях потребительского спроса на рынке. Другие авторы рассматривают устойчивость предприятия как обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности и использования производственных ресурсов и управления предприятием, устойчивого финансового состояния путем улучшения структуры активов [6].

Учитывая, что итоги деятельности многих промышленных предприятий Республики Молдова, специализирующихся на переработке сельскохозяйственной продукции, во многом зависят как от ритмичности поставок сырья, так и от стабильности цен на него, испытывают прямую экономическую зависимость от экономической устойчивости предприятий – партнеров. Сельскохозяйственные предприятия, как известно, действуют в непредсказуемых природно-климатических условиях, что, разумеется, непосредственно влияет на экономические показатели их деятельности. Вот почему многие промышленные предприятия в той или иной мере зависят от складывающихся в стране природных условий.

Рассмотрим динамику производства продукции ведущей культуры – зерна, от объема производства которого определяется, как известно, продовольственная безопасность страны (табл.1 и рис.1).

Как показывают данные табл. 1 и рис. 1 в Республике Молдова наблюдается очень низкая устойчивость производства продукции ведущей продовольственной культуры: коэффициент вариации превысил 41 %, а цепные индексы достигали величины 1,24; 1,63 и даже 8,5. Обратим внимания также на тенденцию снижения производства зерна, «скорость падения» которого составила за указанные годы почти 5,6 тыс. т в среднем за год.

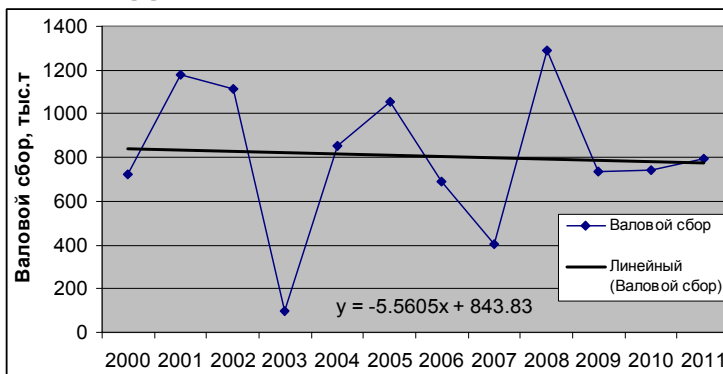
Столь высокая нестабильность производства зерновых культур не могла не сказаться и на сводных показателях деятельности перерабатывающих предприятий. Так, среднегодовой объем

**Таблица 1**

Валовой сбор зерна во всех категориях хозяйств  
Республики Молдова за 2000 – 2011 гг.

Год	Валовой сбор тыс.т	Цепной индекс
2000	725,0	-
2001	1180,2	1,63
2002	1116,0	0,946
2003	100,6	0,090
2004	853,9	8,49
2005	1056,7	1,24
2006	691,4	0,654
2007	406,5	0,588
2008	1286,3	3,16
2009	736,7	0,573
2010	744,2	1,010
2011	794,8	1,068
В среднем	807,7	1,026
Среднеквадратическое отклонение	332,7	
Коэффициент вариации, %	41,2	
Коэффициент устойчивости, %	58,8	

Источник: [3].



**Рис.1.** Динамика производств зерна во всех категориях хозяйств Республики Молдова за 2000 – 2011 гг.

реализации хлебобулочных изделий на ведущем предприятии южной зоны Республики Молдова АО «Cahulpan» за те же 12 лет в условиях возрастающей тенденции составил 48,9 млн лей при коэффициенте вариации 41,4 %. Особенно низкой была стабильность выхода чистой прибыли предприятия – 68 % (табл.2 и рис.2).

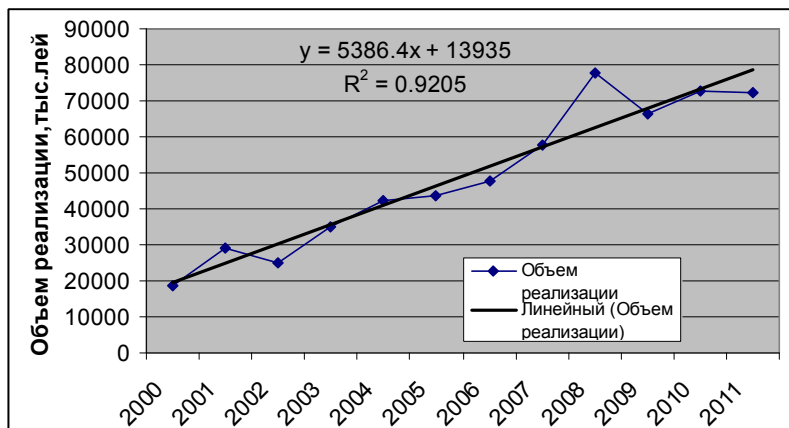
**Таблица 2**

Сводные показатели деятельности  
АО «Cahulpan» за 2000 – 2011 гг. (тыс. лей)

Год	Объем реализации	Прибыль от реализации	Чистая прибыль	Коэффициент рентабельности
2000	18444,2	4241,8	1091,8	0,299
2001	28932,6	5692,5	1200,8	0,245
2002	24774,9	6367,5	1809,6	0,346
2003	35119,9	6079,6	588,9	0,209
2004	42184,9	8572,1	2201,4	0,255
2005	43471,7	9368,1	661,1	0,275
2006	47543,5	11105,7	1252,1	0,305
2007	57823,9	12569,3	2288,5	0,278
2008	77926,1	14268,7	3720,8	0,224
2009	66193,1	14749,7	4900,5	0,287
2010	72762,6	13796,3	3422,8	0,234
2011	72179,8	11344,6	948,5	0,186
В среднем	48946,4	9846,3	2007,2	0,252
Среднеквадратическое отклонение	20242,0	3658,8	1364,2	0,045
Коэффициент вариации, %	41,4	37,2	68,0	17,9
Коэффициент устойчивости, %	58,6	62,8	32,0	82,1

Источник: отчеты предприятия по форме № 2 за указанные годы.





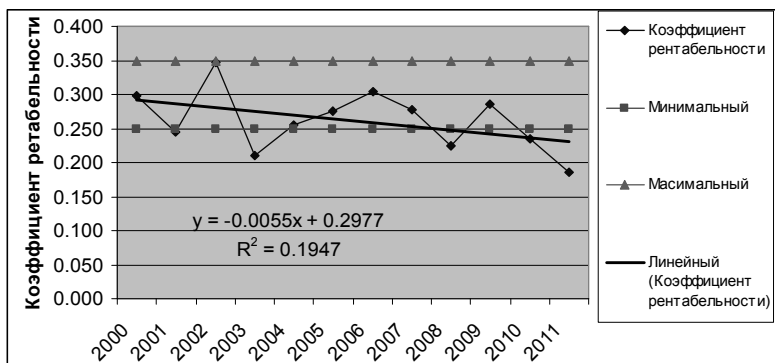
Источник: отчеты предприятия по форме № 2 за указанные годы.

**Рис. 2.** Динамика объемов реализации продукции в АО «Sahulpan» за 2000 – 2011 гг.

Таким образом, непредсказуемые внешние природные факторы влияют на показатели деятельности промышленности республики; прежде всего это характерно для мукомольных, хлебопекарных, винодельческих, консервных, мясо- и молокоперерабатывающих предприятий. Как видим, весьма актуальна ныне проблема обеспечения экономической устойчивости как сельскохозяйственных, так и промышленных отечественных предприятий. В связи с этим, важно выяснить само содержание понятия «экономическая устойчивость». Исходя из реальных условий деятельности субъектов хозяйствования в республике, можно сформулировать следующее определение искомого понятия: **экономическая устойчивость предприятия определяется** результатами деятельности в течение ряда лет подряд и выражается его способностью сохранять равновесие и баланс всех имеющихся ресурсов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы, и вести обновление производства. Другими словами, экономическую устойчивость предприятия следует рассматривать как динамический процесс, который дает ей возможность реализовать свой потенциал развития.

При этом важно учитывать как внутренний аспект (предприятие должно оставаться в бизнесе), так и внешний, при котором экономическое воздействие предприятия на общество и окружающую среду должно быть положительным.

Важно, что на указанном предприятии наметилась положительная тенденция роста объемов прибыли от реализации продукции. В среднем за год она увеличивалась на 924,5 тыс. лей и достигла к концу периода почти 15 млн лей в среднегодовом исчислении. Опыт работы объекта исследования показывает, что предприятие может вести простое воспроизводство при уровне рентабельности реализованной продукции 22–25 %, расширенное же воспроизводство возможно в условиях обеспечения выхода прибыли в расчете на единицу затрат не ниже 35 бань, то есть при коэффициенте рентабельности реализованной продукции выше 0,35. Как показывает анализ, за 12 последних лет лишь в 2002 г. предприятие подошло близко к указанному уровню доходности реализованной продукции (табл.2 и рис.3). Трижды – в 2003, 2008 и 2011 годах – предприятие не смогло обеспечить необходимую экономическую базу для нормального ведения бизнеса в условиях простого воспроизводства.



Источник: отчеты предприятия по форме № 2 за указанные годы.

**Рис. 3.** Динамика рентабельности реализованной продукции в АО «Sahulpan» за 2000 – 2011 гг.

Но какими же реальными возможностями располагает предприятие в своей деятельности по укреплению экономической устойчивости предпринимательской деятельности? Вполне очевидно, что каждое предприятие стремится совершенствовать производство, внедряя современные достижения науки и передового опыта, чтобы при прочих равных условиях обеспечить увеличение выхода продукции с единицы исходного сырья и на этой основе повысить объем получаемой прибыли.

Известно, что прибыль в расчете на единицу изделия определяется выражением:

$$\Pi = d - \frac{FC}{Q}, \text{ лей/шт} \quad (1)$$

где:  $d$  – маржинальная прибыль ( $d = p - AVC$ ), лей/шт.  
 $FC$  – условно-постоянные затраты, лей;  
 $AVC$  – переменные затраты в расчете на единицу продукции, лей;  
 $Q$  – объем производства продукции, шт;  
 $p$  – цена единицы товара, лей.

При базовом варианте прибыль на единицу изделия:

$$\Pi_{\sigma} = d - \frac{FC}{Q_{\sigma}}, \text{ лей/шт}$$

При новом варианте:

$$\Pi_{\pi} = d - \frac{FC}{Q_{\pi}}$$

Тогда прирост прибыли за счет различных организационно-технических, инновационных мероприятий [2, с. 63-64]:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi &= \Pi_{\pi} - \Pi_{\sigma} = d - \frac{FC}{Q_{\pi}} - \left(d - \frac{FC}{Q_{\sigma}}\right) = FC\left(\frac{1}{Q_{\sigma}} - \frac{1}{Q_{\pi}}\right), \\ \Delta\Pi &= FC\left(\frac{1}{Q_{\sigma}} - \frac{1}{Q_{\pi}}\right) \text{ лей/шт} \end{aligned} \quad (2)$$

Предельная прибыль или прирост прибыли, вызванный ростом объема производства на единицу, можно определить по формуле:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{Q_{\sigma}^2 + Q_{\sigma}} \text{ лей/шт} \quad (3)$$

Процесс исследования устойчивости предпринимательской деятельности предприятий следует проводить, имея в виду, что она достигается под влиянием непредсказуемых внешних факторов, в том числе колебаний погодных условий. Исходя из этого, устойчивым следует считать такой вариант развития, который сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает уровень доходности в среднегодовом исчислении достаточный для ведения, по меньшей мере, простого воспроизводства.

Таким образом, устойчивым можно считать лишь такое производство, при котором среднегодовой объем реализации всех видов продукции позволяет обеспечить такую сумму чистой прибыли, чтобы предприятие имело возможность поддерживать, по меньшей мере, простое эффективное воспроизводство. Учитывая, что объемы чистой прибыли зависят преимущественно от полученной прибыли от основной деятельности, важно обеспечить максимум прибыли от реализации произведенной продукции.

Возникает вполне резонный вопрос: может ли предприятие обеспечить экономическую независимость в условиях экономической нестабильности деятельности, когда в отдельные годы не обеспечивается возможность ведения простого воспроизводства в условиях низкой рентабельности или даже убыточности? Ответ на данный вопрос можем найти, если определим скользящим методом экономические показатели деятельности предприятия за несколько лет подряд, например, за 3 года. Суть различных приемов сглаживания сводится к замене фактических уровней временного ряда расчетными уровнями, которые подвержены колебаниям в меньшей степени. Это способствует более четкому проявлению тенденции развития.

Данный прием позволяет «сгладить» неблагоприятные показатели за отдельный год и вывести средние. Как раз они и послужат основой оценки результативности деятельности предприятия. Если среднегодовые уровни прибыли и рентабельности будут выше минимальных значений, то экономическая

независимость предприятия может быть обеспечена, несмотря на низкие показатели в отдельные годы. Скользящие средние позволяют сгладить как случайные, так и периодические колебания, выявить имеющуюся тенденцию в развитии процесса, и поэтому, являются важным инструментом при фильтрации компонентов временного ряда.

Примеры расчетов скользящих среднегодовых показателей приведены в табл. 3.

**Таблица 3**

Расчетные среднегодовые показатели деятельности  
АО «Саһулран» за 2002 – 2011 гг. (тыс. лей)

Год	Объем реализации	Прибыль от реализации	Чистая прибыль	Коэффициент рентабельности
2002	24774,9	5433,9	1367,4	0,281
2003	35119,9	6046,5	1199,8	0,208
2004	42184,9	7006,4	1533,3	0,199
2005	43471,7	8006,6	1150,5	0,226
2006	47543,5	9682,0	1371,5	0,256
2007	57823,9	11014,4	1400,6	0,235
2008	77926,1	12647,9	2420,5	0,194
2009	66193,1	13862,6	3636,6	0,265
2010	72762,6	14271,6	4014,7	0,244
2011	72179,8	13296,9	3090,6	0,226
В среднем	53998,0	10126,9	2118,5	0,231
Среднеквадратическое отклонение	18015,4	3357,1	1090,2	0,029
Коэффициент вариации, %	33,4	33,2	51,5	12,4
Коэффициент устойчивости, %	66,6	66,8	48,5	87,6

Расчитано автором по данным таблицы 2.

Применение среднегодовых показателей позволяет объективно оценить экономические возможности предприятия, выявить экономическую устойчивость предприниматель-

ской деятельности и более уверенно планировать свой бизнес. Данные табл. 3 показывают, что при использовании скользящих трехлетних показателей коэффициент вариации объемов реализации снизился с 41.4 до 33.4 % или почти на  $\frac{1}{4}$ , чистой прибыли – почти на  $\frac{1}{3}$ , коэффициент рентабельности – более чем в 1,4 раза (табл. 4).

**Таблица 4**

Фактические и расчетные среднегодовые показатели деятельности АО «Cahulpan» за 2002 – 2011 гг. (тыс. лей)

Показатели	В среднем за год		Коэффициент устойчивости, %	
	фактич.	сглажен.	фактич.	сглажен.
Объем реализации	48946.4	53998	58,6	66,6
Прибыль от реализации	9846.3	10127	62,8	66,8
Чистая прибыль	2007.2	2118	32,0	48,5
Коэффициент рентабельности	0.252	0,231	82,1	87,6

Рассчитано автором по данным таблиц 1 и 2.

Таким образом, экономическую устойчивость предприятий можно рассматривать в двух аспектах:

– первый предусматривает проведение анализа стабильности обобщающих показателей хозяйственной деятельности, при котором оцениваются годовые отклонения или годовая ритмичность производства и реализации совокупного объема продукции;

– второй изучает степень обеспечения уровня эффективности производственной деятельности в среднегодовом исчислении.

В этом контексте экономически устойчивым следует считать такую деятельность предприятия, при которой достигается среднегодовая (исчислении в течении ряда лет подряд) экономическая независимость.

**Список использованных источников:**

1. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 342 с.
2. Пармакли Д.М. Аграрная экономика : учебник / Пармакли Д.М., Бабий Л.И. – Ch.-S.n.,tipogr. «Turnul Vechi», 2008. – 282 с.

3. Статистический ежегодник Республики Молдова. – Chişinău : ASEM, 2010. – 278 с.
4. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Т.В. Сухорукова // Экономика Украины. – 2001. – № 5 (462). – С. 60-68.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 354 с.
6. Шумпетер И.А. История экономического анализа / И.А. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Экономическая школа, 1998. – 486 с.

**Татьяна Петренко,**

*к.э.н., доцент кафедры экономики торговли,  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение «Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет),  
Российская Федерация*

## **КРИТЕРИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Проведенный аналитический обзор научной литературы [1, 2] позволил получить определенное представление о сущности исследуемой проблемы. Прежде всего, инвестиционная стратегия представляет собой систему управленческих решений долгосрочного характера, направленных на обеспечение прироста собственного капитала и величины функционирующих активов, получение синергетического эффекта и улучшение имиджа компании.

В качестве основных критериев реализации инвестиционной стратегии предлагается рассматривать:

- повышение инвестиционной активности предприятия;
- сохранение и укрепление финансовой устойчивости;
- обеспечение динамики эффективности предприятия.

Более подробно остановимся на критериях инвестиционной активности.

Основываясь на научных разработках ведущих отечественных ученых [3], будем исходить из того, что инвестиционная активность предприятия является динамически развивающейся инвестиционной деятельностью, которая осуществляется за счет роста финансового капитала, направляемого в реализуемые инвестиционные программы в условиях сохранения финансовой устойчивости и обеспечения рентабельности.

В соответствии с приведенным определением рассмотрим методику оценки инвестиционной активности предприятия на рынке реальных вложений, которая может использоваться в дополнении к существующим финансовым показателям инвестиционного и стоимостного анализа.

Алгоритм использования предложенной методики следующий:

- расчет коэффициентов по расчетным формулам, указанным в табл. 1;

- сопоставление индексов роста данных коэффициентов с установленными в табл. 2 значениями и определение соответствующих баллов;

- суммирование полученных баллов и в соответствии с полученным результатом определение степени активности предприятия с последующим распределением их по категориям.

В табл. 1 представлена интерпретация показателей, рассматриваемых в данной методике.

*Таблица 1*

Коэффициенты определения инвестиционной активности предприятия

№ п/п	Наименование	Формула расчета
1	Коэффициент интенсивности реализации инвестиционной программы	Объем реализуемых инвестиционных проектов / Общий объем инвестиционной программы
2	Коэффициент участия внешнего финансирования	Объем привлеченных заемных источников / Чистый дисконтированный денежный поток проекта
3	Коэффициент участия самофинансирования	Объем самофинансирования / Чистый дисконтированный денежный поток
4	Рентабельность денежного потока	Чистый дисконтированный денежный поток / Объем инвестируемого капитала
5	Коэффициент инновационности инвестиционной программы	Объем инновационных проектов / Общая сумма инвестиционной программы



**Таблица 2**

Критерии индексов роста показателей и определение степени инвестиционной активности предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Нормальные значения (варианты)			
		Высокая (5 баллов)	Выше среднего (4 балла)	Средняя (3 балла)	Низкая (1 балл)
1	Коэффициент интенсивности реализации инвестиционной программы	>0,6	0,6–0,4	0,4–0,2	<0,2
2	Коэффициент участия внешнего финансирования	<0,1	0,1–0,4	0,4–0,6	>0,6
3	Коэффициент участия самофинансирования	>0,5	0,5–0,4	0,4–0,2	<0,2
4	Рентабельность денежного потока	>0,4	0,4–0,3	0,3–0,1	<0,1
5	Коэффициент инновационности инвестиционной программы	>0,8	0,8–0,6	0,6–0,4	<0,4

Полученная с помощью табл. 2 общая сумма баллов позволяет выделить следующие категории предприятий с разной степенью инвестиционной активности (табл. 3).

**Таблица 3**

Ранжирование предприятий по степени инвестиционной активности

Наименование	Категория 1 (21–25 баллов)	Категория 2 (16–20 баллов)	Категория 3 (6–15 баллов)	Категория 4 (1–5 баллов)
Степень инвестиционной активности	Предприятия с высокой степенью активности	Предприятия с инвестиционной активностью выше среднего	Предприятия со средней степенью активности	Инвестиционно низко активные предприятия

Категория 1 (21–25 баллов). К этой группе относятся инвестиционно активные предприятия. В рамках своей инвестиционной деятельности ними разрабатываются масштабные инвестиционные проекты, финансирование реализации которых осуществляется преимущественно за счет внутренних источников (источников самофинансирования). Это позволяет сохранять финансовую устойчивость проекта и предприятия в целом. Необходимо отметить, что данная группа предприятий активно реализует инновационные инвестпроекты, направленные на ресурсосбережение, обеспечивая тем самым повышение эффективности деятельности объекта.

Категория 2 (16–20 баллов). В эту группу входят предприятия с инвестиционной активностью выше среднего. Для них характерна активная инвестиционная деятельность с включением инновационных проектов, реализуемых за счет как собственных, так и привлеченных финансовых источников. Увеличение банковского кредитования сопровождается ростом финансовой нагрузки на предприятие, что соответственно сказывается на величине рентабельности денежного потока. В случае устойчивого сохранения данного вектора развития эти предприятия могут перейти в категорию 3.

Категория 3 (6–15 баллов). Данная группа предприятий реализует инвестиционные программы выборочно, в силу технологической необходимости. Очевидно, что доля инновационных разработок в проектах будет невелика. Низкая инвестиционная активность обусловлена высокой степенью финансовой зависимости от внешних заимствований. Проекты генерирует незначительный чистый денежный поток, величина которого не в состоянии покрыть полностью потребность в финансировании текущего проекта. Предприятиям необходимо пересмотреть выбранный вектор стратегического развития, обратив особое внимание на реализацию существующих потенциальных возможностей.

Категория 4 (1–5 баллов). Для этих предприятий характерна крайне низкая степень инвестиционной активности. Данная категория предприятий практически не внедряет прогрессивные технологии, создавая тем самым серьезные финансовые проблемы в будущем. Финансирование инвестиционной деятельности осуществляется за счет банковских кредитов.

Лишь незначительная доля приходится на внутреннее финансирование. Все это создает условия снижения финансовой устойчивости и рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта.

**Список использованных источников:**

1. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации : учебник / М.В.Мельник, В.В. Бердников. – М. : Эксмо, 2011. – 314 с.
2. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т.В. Теплова. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 276 с.
3. Чараева М.В. Стратегическое финансовое управление реальными инвестициями российских предприятий: теория и методология : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2011. – 39 с.

**Надежда Потапова-Синько,**

*к.э.н., профессор кафедры экономики предприятия  
и корпоративного управления;*

**Марина Малюта,**

*магистр экономики,  
Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова*

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» В ПОСЛЕПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПЕРИОД**

Телекоммуникация как инфраструктурная отрасль занимает исключительное место в современной экономике страны, способствуя стремительному развитию и внедрению информационных и коммутационных технологий в процесс производства продукции и предоставления услуг. Вследствие этого она становится определяющим фактором экономического и социального прогресса общества. Основным предприятием телекоммуникации в Украине является ПАТ «Укртелеком», которое было приватизировано в 2011 г. ПАТ «Укртелеком» — одна из крупнейших компаний, которая предоставляет полный спектр телекоммуникационных услуг во всех регионах страны.

Изменение формы собственности УКРТЕЛЕКОМА происходило в условиях ухудшения его финансово-экономического состояния. Поэтому необходимо своевременно определить возможности повышения эффективности его деятельности

в послеприватизационный период с помощью различных организационно-экономических мероприятий, одним из которых является реструктуризация.

Учитывая публикации по данному вопросу следует отметить, что авторы, в основном, останавливались на отдельных направлениях реструктуризации, не обеспечивая разработку комплексного использования нескольких мероприятий для повышения её эффективности [1]. Такому комплексному характеру реструктуризации, на наш взгляд, отвечает так называемая структурная реструктуризация.

Исследование данной проблемы обусловило постановку и решение следующих задач:

- проведение анализа основных технических и экономических показателей деятельности ПАТ «Укртелеком» в послеприватизационный период;
- определение направления реструктуризации предприятия в этот период для ускоренного обеспечения повышения финансового результата и обеспечения стабильного места на конкурентном телекоммуникационном рынке услуг.

Среди всех мероприятий — организационных, технических, коммерческих, на наш взгляд, в послеприватизационный период необходимо особое внимание уделить такому организационному мероприятию как совершенствование оперативности в управлении. Проведение реструктуризации в системе управления ПАТ «Укртелеком» предполагает объединение 25 областей в 5 укрупненных регионов, и создание на основе этого в ПАТ «Укртелеком» меньшего количества структурных управляющих субъектов: *Северный* (Киевская, Житомирская, Сумская, Черниговская области); *Восточный* (Днепропетровская, Донецкая, Харьковская, Запорожская, Луганская области); *Центральный* (Полтавская, Винницкая, Хмельницкая, Черкасская, Кировоградская области); *Южный* (Автономная Республика Крым, Одесская, Николаевская, Херсонская области); *Западный* (Львовская, Волынская, Ивано-Франковская, Ровненская, Тернопольская, Закарпатская, Черновицкая области), что дает возможность повысить рентабельность не только самих регионов, но и уменьшить убыточность предприятия в целом (таблица).

Таблиця

Экономические показатели деятельности  
ПАТ «Укртелеком» до и после реструктуризации

Регионы	Доходы, млн грн.		Затраты, млн грн.		Прибыль, млн грн.		Себестоимость/грн дох. / 1 грн дох.		Рентабельность, %	
	до	после	до	после	до	после	до	после	до	после
Северный	569,4	569,4	478,7	478,7	90,7	90,7	0,84	0,84	19	19
Восточный	1484,3	1697,1	1266,7	1408,6	217,6	288,5	0,85	0,83	17	20,5
Центр	649,9	649,9	545,4	545,4	104,5	104,5	0,84	0,84	19	19
Южный	680,3	680,3	568,0	568,0	112,3	112,3	0,83	0,83	20	20
Западный	836,9	836,9	701,4	701,4	135,5	135,5	0,84	0,84	19	19
Итого по регионам	4220,9	4433,7	3560,3	3702,2	660,5	731,5	0,84	0,84	18,6	19,8
Всего	6767,0	6979,8	6971	7112,9	(-204,5)	(-133,1)	1,030	1,019	(-2,93)	(-1,87)

Объединение нескольких областей в макрорегион будет способствовать более глубокому и наглядному исследованию всех показателей и принятию более оперативного и эффективного решения по распределению соответствующих ресурсов для обеспечения равномерного развития различных регионов и, в конечном счете, обеспечит повышение эффективности предприятия в целом [2].

Реструктуризация на уровне предприятия в послеприватизационный период, безусловно, является ключевой, поскольку все её формы на национальном, региональном уровнях осуществляются, как правило, в основном на отдельном предприятии.

В настоящее время реструктуризацию предприятий необходимо рассматривать как самостоятельный, радикальный процесс организационно-экономических преобразований и объект государственного управления и регулирования. Реструктуризацию можно считать успешной тогда, когда она повышает эффективность деятельности предприятия, обеспечивая, в конечном счете, рост производительности труда и минимизацию затрат на функционирование системы управления.

Актуальность исследования организации деятельности предприятия в послеприватизационный период обуславливается необходимостью определения направлений реструктуризации и их влияния на эффективность функционирования предприятий в современных условиях с целью создания возможности оперативного управления работой отдельных объектов ПАО «Укртелеком».

#### ***Список использованных источников:***

1. Мазур И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. Мазур, В. Шапиро – М. : Экономика, 2001. – 461 с.
2. Потапова-Сінько Н.Ю. Економічне обґрунтування господарських рішень у галузі зв'язку : навчальний посібник / Н.Ю. Потапова-Сінько. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2007. – 152 с.

**Вікторія Самофатова,**  
*к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Харчова промисловість є однією з найбільш стабільних галузей економіки України. Основу конкурентоспроможності економіки харчової промисловості формують промислові підприємства, тому здійснення їх швидкої та ефективної трансформації згідно принципів сталого розвитку є першочерговим завданням.

Проблеми сталого розвитку останнім часом привертають постійну увагу на рівні наукових досліджень і держави. Більшість авторів пов'язують сталий розвиток із стабільним, збалансованим економічним зростанням, «за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєдіяльності суспільства без виснаження, деградації і забруднення довкілля» [1]. Концепція сталого розвитку передбачає орієнтацію на поєднання та збалансування інтересів суб'єктів господарювання, споживачів і суспільства в цілому. Зокрема, «сталий розвиток підприємства – процес цілеспрямованих змін – економічних і технологічних показників діяльності у взаємозв'язку з динамікою ринку, інноваційними технологіями і соціальними тенденціями для найповнішого задоволення споживчого попиту і ефективного функціонування у ринковому середовищі» [2]. Тому актуальним є забезпечення стратегічної гнучкості підприємства, тобто його здатності до здійснення превентивних управлінських заходів та швидкого реагування на зовнішні зміни, постійного пошуку нових можливостей у зовнішньому середовищі [3].

Досвід успішно функціонуючих підприємств свідчить, що для забезпечення їх сталого розвитку необхідна сукупність таких властивостей, як гнучкість і швидкість реакції на зміну ринкової кон'юнктури, конкурентоспроможність продукції і виробництва, інвестиційна активність, фінансова стабільність та широке використання інноваційних факторів для саморозвитку.

Для забезпечення сталості підприємство повинно своєчасно враховувати вплив дестабілізуючих факторів та адекватно реагувати на них. При цьому підприємства можуть використовувати як адаптаційні заходи, так і превентивні.

До відомих адаптаційних заходів належать такі, як виробництво і продаж нових товарів, пошук прибуткових ринків збуту, реорганізація підприємства, удосконалення системи управління, відновлення основних фондів та ін. Однак адаптація означає пасивний характер поведінки підприємства, оскільки передбачає відповідні дії підприємства на зовнішні зміни, що вже відбулися. Превентивний характер системи управління підприємством обумовлює позицію здійснення активної інноваційної політики.

Відмітимо також, що майбутнє харчових підприємств пов'язане, передусім, зі створенням замкнутих виробничих циклів, що передбачають отримання, зберігання і комплексну переробку сировини.

Аналіз розвитку харчової промисловості дозволив виявити активну діяльність підприємств у сфері інвестування. Можна виокремити декілька сучасних тенденцій впровадження та реалізації інвестиційних проєктів, які, на нашу думку, є основою забезпечення сталого розвитку економіки підприємств:

- забезпечення ефективного та раціонального використання капіталу підприємства;
- розширення та модернізація виробництва;
- мінімізація витрат на виготовлення одиниці продукції зі збереженням та підвищенням її якості;
- створення ефективного технологічного ланцюга переробки сільськогосподарської продукції;
- комплексна переробка харчової сировини;
- збереження та розширення ринків збуту продукції;
- підвищення продуктивності та мотивації праці;
- забезпечення екологічної безпеки виробництва та сприяння захисту навколишнього середовища;
- наявність чіткої моделі управління підприємством.

Загальна тенденція розвитку ринкових економічних систем свідчить, що найбільших комерційних успіхів досягають економічні суб'єкти, які функціонують на засадах інноваційної діяльності. Неодмінною передумовою сталого розвитку



підприємства є забезпечення структурної гармонізації економічної, соціальної та екологічної складових потенціалу сталого розвитку. Ефективне виробництво продовольчої сировини та продуктів харчування сприятиме гармонізації відповідності рівня життя населення – з одного боку, та темпів розширеного відтворення з наступним збереженням природного середовища – з іншого. Для ринку продукції харчової промисловості характерним є високий рівень конкуренції. За таких умов підприємства-виробники можуть вижити, забезпечивши конкурентоспроможність за рахунок впровадження інновацій. Нові та удосконалені технології харчових продуктів повинні відповідати концепції здорового харчування, мати технологічні та економічні передумови для виробничої реалізації. Чим краще підприємство управляє внутрішніми факторами (ефективніше використовуються виробничі ресурси) і більш оперативно реагує на зовнішні зміни, тим вища його прибутковість і економічна стійкість. Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення потреб споживачів, а з іншого – на отримання прибутку для підприємств, що ініціюють їх розроблення та впровадження.

### ***Список використаних джерел***

1. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям дослідження / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1 (518). – С. 36-42.
2. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
3. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління. – 2009. – Вип. № 6. – С. 50-60.

**Сергій Юшин,**

*д.е.н., професор, головний науковий співробітник,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»  
НААН України*

## **КОНКУРЕНТНО-МОНОПОЛЬНА ЛОГІКА ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ І ДЕРЖАВИ НА ЕТАПІ ПРИСКОРЕНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Україна з набуттям державної незалежності робить титанічні зусилля у напрямі перетворення на повноцінного гравця на світових ринках товарів та послуг. А для цього їй необхідно привести національні підприємства до такого стану, коли вони набудуть конкурентних переваг порівняно із закордонними виробниками. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» орієнтований на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на основі розвитку конкуренції, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва. Важливо відмітити, що за даними World Economic Forum (2011) у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (2011–2012) Україна посідає 82 місце із 142 (між Тринідадом і Тобаго і Намібією). Цей рейтинг, по суті, є рейтингом українських підприємств і віддзеркалює недостатній вплив держави на створення практичних передумов їх розвитку.

Історично, вирішальну роль у створенні передумов розвитку економіки відігравала держава. Відповідно точилася боротьба за контроль над ресурсами між державами і всередині держав: від природи існує вічна непримиренна війна між всіма державами (законодавець встановив все, приймаючи до уваги саме війну); у всіх протягом життя йде безперервна війна зі всіма державами; усі блага переможених дістаються переможцеві [1, с. 86]. При цьому К. Клаузевиц зазначав, що саме політика — це розум, війна ж лише знаряддя, а не навпаки, і що конкуренція збуджує дієздатність військ і забезпечують їм успіх. Крім того, на його думку, швидше ніж з будь-яким з мистецтв, війну можна порівняти з торгівлею, яка також є конфліктом людських інтересів і діяльностей, а ще ближче до неї стоять політика, яку у свою чергу можна розглядати як свого роду торгівлю високого масштабу [2, с. 43, 92, 594]. Отже війна генетично є, по-перше,

конкурентно-монопольною, по-друге, державно-національною, по-третє, ресурсно-економічною (усі блага переможених дістаються переможцеві).

У період домінування національних держав відповідно формувалася й система регулювання функціонування і розвитку підприємств. До принципових особливостей становлення державного регулювання в епоху нового часу З. Бауман (узагальнюючи дослідження І. Бентама, М. Кроз'є, М. Фуко) відносить «війни держав за простір», тобто за підпорядкування соціального простору одній-єдиній складеній державою карті (при «дискваліфікації» всіх останніх «конкуруючих» карт і інтерпретацій простору, і ліквідації або нейтралізації всіх картографічних установ і проектів, окрім державних: структура повинна була стати абсолютно «читаною» для державної влади і її агентів, володіючи в той же час повним імунітетом від семантичної обробки з боку користувачів або жертв – тобто недоступною для будь-яких інтерпретаційних ініціатив «знизу», здатних наповнити фрагменти простору сенсами, невідомими і незрозумілими сильним світу цього, додати їм невразливість від контролю зверху. Тобто, саме маніпуляція невизначеністю є суттю і головною метою боротьби за владу і вплив усередині будь-якого структурованого цілого, і у його найрадикальнішій формі – сучасній бюрократичній організації, особливо у державній [3, с. 49, 53].

Якщо ми подивимося на еволюцію підприємницького права в Україні за період з 1991 р., то вона досить чітко демонструє посилення невизначеності у цілому ряді моментів. Так, якщо у Законі України «Про підприємництво» підприємництво визначається як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, то у ст. 42 Господарського кодексу України (2004 р.) – вже як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Як бачимо, різниця досить суттєва – у першому випадку на першому місці прибуток, тоді як у другому – досягнення економічних і соціальних результатів. Але ж прибуток – цілком конкретна категорія, тоді як досягнення економічних і соціальних результатів може трактуватися довільно.

Те ж саме стосується й визначення сутності підприємства. Так, якщо у Законі «Про підприємства в Україні» підприємство визначалося як самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу), то у ст. 62 Господарського кодексу України – це вже як самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. Тут така ж колізія, як і у законодавстві про підприємництво, бо взагалі у кодексі зникає мета одержання відповідного прибутку (доходу), а на її місці з'являється мета задоволення суспільних та особистих потреб, яку також можна трактувати довільно. Але ж така мета може бути доречною для державних чи муніципальних підприємств, та чи правомірна вона для підприємництва?

Ст. 5 Господарського кодексу України вказує на те, що правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів. Виходячи з цього тексту можна дійти висновку про те, що підприємцям дійсно надане право ринкового саморегулювання у якомусь його чистому форматі. Але ж це ринкове «саморегулювання» може жорстко обмежуватися основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання (ст. 12 Господарського кодексу України): держзамовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій тощо.

Що ж стосується оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, то тут, згідно ст. 11 Господарського кодексу України суб'єктам господарювання, які не враховують суспільні інтереси, відображені в програмних документах економічного і соціального розвитку,

не можуть надаватися передбачені законом пільги та переваги у здійсненні господарської діяльності. Відповідно до цього Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» встановлює, що показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку є орієнтиром для розроблення суб'єктами підприємницької діяльності власних прогнозів, планів, бізнес-планів та інших документів. Але ж, по-перше, показники прогнозів і програм якого рівня (державного? регіонального? районного?), по-друге, як практично з точки зору методики узгодити показники підприємницьких проектів із агрегованими показниками документів економічного і соціального розвитку?

У ст. 11 Господарського кодексу України серед основних напрямів економічної політики, що визначаються державою, визначається антимонопольно-конкурентна політика. По-перше, терміни «конкурентне» і «антимонопольне» самі по собі є тотожними. По-друге, а що робити із законодавством, яке регулює саме природні монополії. По-третє, декларована конкурентна політика ще не стоїть на заваді олігопольним і монопольним процесам. Так, хоча Законом України «Про захист економічної конкуренції» передбачений контроль за концентрацією суб'єктів господарювання, але поки в Україні відсутні факти примусового розподілу надконцентрованих підприємств.

Отже, в Україні існує досить значна невизначеність у відносинах підприємств і держави. До того ж прискорення глобалізації, на думку З. Баумана, призводить до таких явищ, коли, по-перше, між державою і економікою виникає вододіл, по-друге, транснаціональне господарювання суттєво звужує функції національних держав (слабкі держави, тобто квазі-держави – це саме те, що потребує Новий Світовий Порядок), по-третє, якнайглибший сенс самої ідеї глобалізації – це невизначений, некерований і самостійний характер всього, що відбувається в світі; відсутність центру, пульта управління, ради директорів або головної контори [1, с. 9, 82, 84, 98].

У сучасному світі домінують процеси, які роблять практично недієздатними попередні механізми державного регулювання функціонування і розвитку підприємств, враховуючи транснаціоналізацію економіки. Тому для держави, яка стратегічно

орієнтована на виживання, треба формувати таку монопольно-конкурентну логіку відносин із підприємствами, при якій вони разом будуть здатні завоювати світові ринки.

### **Список використаних джерел**

1. Платон. Законы // Платон. — Соч. в 3-х томах ; пер. с древнегреч. Том 3. — Ч. 2. — М. : Мысль, 1972. — С. 83-469.
2. Клаузевиц К. О войне / К. Клаузевиц ; пер. с нем. — М. : Эксмо, СПб. : Мидгард. — 2007. — 727 с.
3. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман ; пер. с англ. — М. : Изд-во «Весь Мир», 2004. — 188 с.

**Тетяна Яровенко,**

*к.е.н., доцент кафедри економіки та управління підприємством,  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

## **ІНТЕНСИФІКАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Підвищення рівня інтенсифікації розвитку в цілому та інтенсифікації виробництва, як одного з його напрямів, зумовлене впливом науково-технічного прогресу та науково-технічної революції. Необхідною умовою для інтенсифікації є новітні розробки та сучасні технології. А сам процес інтенсифікації потребує залучення додаткових ресурсів та відповідних витрат.

В основу початкового розуміння інтенсифікації покладений витратний підхід, що в умовах обмежених ресурсів в ринковій економіці не є раціональним. Далі відбулася переорієнтація поглядів учених на інтенсифікацію як на процес, пов'язаний лише зі збільшенням виробництва продукції, внаслідок чого було висунуто результативний підхід. Але й він не є досконалим, оскільки при цьому недооцінюється роль витрат і капітальних вкладень.

Отже, спираючись на очевидні досягнення у вивчені багатьох аспектів інтенсифікації виробництва, питання пов'язані з цим процесом залишаються на сьогодні актуальними.

Метою інтенсифікації розвитку підприємства є підвищення продуктивності його функціонування, а механізмами — технічні, організаційно-економічні та інші заходи, що дозволяють підвищити продуктивність виробничих, інноваційних, інвестиційних, соціальних та інших процесів на підприємстві за певних умов.

Отже, на нашу думку, під «інтенсифікацією розвитку підприємства» слід розуміти збільшення продуктивності процесів його розвитку, що базується на застосуванні передових форм і методів організації, з метою виходу на вищий щабель розвитку.

Таким чином, інтенсифікація розвитку, зокрема інтенсифікація виробництва, мають певний рівень, що характеризує міру продуктивності процесу, його вдосконалення. Для інтенсифікації розвитку в цілому необхідними умовами є не тільки наявність матеріально-технічної бази, що її забезпечує, а й інноваційні методи організації управління, технології тощо.

Отже, при оцінюванні процесів інтенсифікації розвитку слід застосовувати системний підхід, який забезпечує найбільшу ефективність. Адже підприємство, як відкрита система, складається з підсистем, які мають певну самостійність і організаційну автономію, та процесів, при здійсненні яких відбувається розвиток підприємства в цілому. Але при управлінні процесом інтенсифікації розвитку промислового підприємства доречно дотримуватись принципу пропорційності між напрямками інтенсифікації, наприклад, інтенсифікацією робочої сили та інтенсифікацією використання машин і устаткування, інтенсифікацією робочої сили та інтенсифікацією соціального розвитку тощо.

Однією з основних проблем в управлінні інтенсифікаційними процесами є проблема комплексного оцінювання рівня інтенсифікації розвитку підприємства з урахуванням різноманітних шляхів його досягнення. Вона породжує складність в обґрунтуванні доцільного рівня інтенсифікації, що є головним критерієм у прийнятті управлінських рішень.

Слід розрізняти поняття «інтенсивності» та «економічної ефективності». Так, характеризувати рівень інтенсифікації через співвідношення результатів виробництва до його витрат є недоцільним. Адже, економічна ефективність – є досягненням найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці [1]. Тобто, вона характеризується відношенням результату та витрат певного заходу, що має на меті підвищення продуктивності виробництва. В той час, «інтенсифікація» математично характеризує динаміку результативності (продуктивності) певного економічно-технологічного процесу, в даному випадку виробничого процесу, що може бути відображено за допомогою відповідних індексів. Про наявність інтенсифікації будуть

свідчити значення відповідних індексів, що перевищують одиницю. Рівень інтенсифікації при цьому характеризується математичною величиною відповідних індексів, що оцінюють певний процес (розвитку, виробництва тощо).

При цьому, на нашу думку, наявність певної загальної економії тих чи інших видів ресурсів внаслідок інтенсифікації [2] може не спостерігатися, адже, збільшення загального обсягу їх використання за рахунок певних факторів, зазвичай, перебиває обсяг економії. А фактичну економію ресурсів можна констатувати лише на основі результатів аналізу питомих показників у динаміці. Таким чином, з економічної точки зору, доцільно визначати загальний рівень інтенсифікації розвитку за рахунок певних факторів.

Методика оцінювання рівня інтенсифікації розвитку підприємства повинна бути гнучкою та адаптаційною щодо змін зовнішнього середовища, а також враховувати можливість зміни вхідних параметрів, використання як кількісних (натуральних й вартісних), так і якісних показників.

Інтегральний показник рівня інтенсифікації розвитку підприємства складається з комплексних та часткових показників, які характеризують рівень інтенсифікації за окремими напрямками, зокрема, формування, залучення та використання тих чи інших видів ресурсів [3].

Частковими показниками оцінки рівня інтенсифікації можуть служити показники ресурсної ефективності (матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість) та показники окремих напрямків розвитку.

Крім того, на основі уточненого визначення поняття «інтенсифікація розвитку підприємства», інтегральну оцінку інтенсивності розвитку доцільно визначати через індекси відповідних показників, що характеризують чинники розвитку підприємства у сучасних умовах.

### *Список використаних джерел*

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 1. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория / Е.Ф. Борисов. – М. : Юрайт-Издат, 2005. – 399 с.
3. Павлов К.В. Оценка эффективности интенсификации общественного производства / Павлов К.В., Ильин С.В. // Вісник економічної науки України. – 2004. – № 1. – С.79-80.



# ЗМІСТ

<i>Людмила Бахчиванжи</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЯКОСТІ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА» . . . . .	3
<i>Сергій Касян</i> ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ. . . . .	6
<i>Галина Кошельок</i> ЗОВНІШНЄ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА. . . . .	9
<i>Дмитро Крисанов</i> РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ . . . . .	13
<i>Светлана Крупина, Наталья Яблонская</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПИТАЛ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ . . . . .	17
<i>Тетяна Кулаковська</i> ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА» . . . . .	20
<i>Людмила Лобоцька, Елена Мелих</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИСТОВ . . . . .	23
<i>Василь Орлов, Світлана Новицька</i> ВПЛИВ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПОШТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ. . . . .	25
<i>Олександр Павлов</i> РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ» У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЕКОНОМІСТА . . . . .	29
<i>Людмила Павловська</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН. . . . .	33
<i>Дмитрий Пармакли</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ. . . . .	37

<i>Татьяна Петренко</i>	
КРИТЕРИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ . . . . .	47
<i>Надежда Потапова-Синько, Марина Малюта</i>	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» В ПОСЛЕПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПЕРИОД. . . . .	51
<i>Вікторія Самофатова</i>	
ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ . . . . .	55
<i>Сергій Юшин</i>	
КОНКУРЕНТНО-МОНОПОЛЬНА ЛОГІКА ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ І ДЕРЖАВИ НА ЕТАПІ ПРИСКОРЕНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ . . . . .	58
<i>Тетяна Яровенко</i>	
ІНТЕНСИФІКАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ . . . . .	62

*Наукове видання*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПІД- ПРИЄМСТВА, ЇЇ ПРОГРАМНЕ, МЕТОДИЧНЕ ТА НАУКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

*Матеріали наукового колоквиуму кафедри за міжнародною участю  
25 квітня 2013 року*

Друкується в авторській редакції.  
Відповідальність за інформацію, викладену в  
публікаціях, несуть автори.

Здано до набору \_\_. \_\_.201\_\_. Підписано до друку \_\_. \_\_.201\_\_.  
Формат 60x84/16. Наклад \_\_ прим. Обл.-вид.арк. 2.9. Ум.-друк. арк. 3,8.  
Папір офсетний. Друк на дуплікаторі. Зам. № \_\_\_\_\_ - \_\_.

Видано і віддруковано ПП «Фенікс»  
(Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1044 від 17.09.02).  
Україна, м. Одеса, 65009, вул. Зоопаркова, 25. Тел. (048) 7777-591.  
e-mail: maritimebooks@yandex.ru  
www.law-books.od.ua