

Секція 15

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ У ПРОМИСЛОВОСТІ

Усатенко О.В., к.т.н., доцент, Боронило І.О., спеціаліст гр. МО-13с

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічне управління – процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове управління організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найістотніші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються. Представимо сучасну модель організації, що відображає її системність та цілісність (рисунок 1).



Рисунок 1 – Концептуальна схема стратегічного управління підприємством

Стратегічне управління на поточний час віддзеркалює різні методологічні та методичні підходи. Домінуючою сьогодні є концептуальна модель ієрархічного аналізу, планування, виконання та контролювання, що наведена на рисунку 2.

Згідно з цією моделлю основами стратегічного управління є:

- аналіз зовнішнього середовища організації;
- внутрішня діагностика організації;
- визначення місії та цілей організації;
- розробка, оцінка та вибір альтернативних стратегій по конкретним підсистемам організації;
- розробка та розгорнуте представлення корпоративної стратегії як програми конкретних дій;
- реалізація стратегії;
- оцінка результатів та зворотний зв'язок.

Головним призначенням стратегічного управління є отримання синергічного ефекту, що може досягти організація шляхом визначення та реалізації стратегії успіху. Термін «синергетика» підкреслює принципову роль колективних взаємодій у виникненні

та підтриманні процесів самоорганізації у різних відкритих системах, до яких належать організації. В стратегічному управлінні синергетика може стати основою для прийняття ефективних рішень в умовах, коли організація внаслідок своєї відкритості постійно знаходиться під впливом нестабільного та нелінійного зовнішнього середовища [1, с. 117].



Рисунок 2 – Модель стратегічного управління діяльністю виробничого підприємства

Стратегія яку вибирає організація, повинні відповідати її потенціалу. Але відповідно до вимог принципу динамічної рівноваги [2, с. 13], зі зміною стратегії в процесі її реалізації відбувається зміна потенціалу організації.

Вітчизняні виробничі підприємства останні кілька років працюють у критичних умовах, з негативною динамікою ринку, яка важко прогнозується; нові директивні рішення і законодавчі акти посилюють нестачу внутрішніх ресурсів і призводять до зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. В цих умовах велике значення відводиться вдалому застосуванню у практику підприємств ідей і технологій стратегічного управління розвитком [3, с. 417].

Перелік посилань

1. Добренькова, Е.В. Стратегическое управление бизнесом. [Текст]: Монография. / Е.В. Добренькова, А.М. Долгоруков – М.: Междунар. ун-т бизнеса и управления, 2005. – 407 с.
2. Ефремов, В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития. [Текст] / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и зарубежом. – 2006. – № 1. – С. 3-13.
3. Киржнер, Л.А. Менеджмент организаций. [Текст]: Учеб. пособ. / Л.А. Киржнер, Л.П. Киенко. – К.: КНТ, 2006. – 688 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ МИНИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ

Не существует единого универсального подхода к управлению проектами и формированию портфеля проектов в частности. Различные международные организации и компании разработали ряд методов, стандартов и сводов знаний по управлению проектами на основе опыта, накопленного в ходе своей деятельности.

Модель, которая применяется при минимизации финансовых рисков, также применима и при формировании портфеля проектов проекта. Одна из существенных проблем управления портфелем заключается в учете риска.

Управление рисками проекта включает в себя процессы, связанные с определением, анализом и реагированием на риски проекта с целью повышения вероятности и степени влияния положительных и снижения вероятности и степени влияния негативных событий в проекте, что позволяет значительно экономить бюджеты реализуемых проектов, время их исполнения, повышать качество выполненных работ.

В основе риск-менеджмента лежит организация работы по определению и снижению степени риска. Риск-менеджмент представляет систему управления риском и экономическими (точнее финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, и включает стратегию и тактику управленческих действий.

Риск — потенциальная, численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации организации в связи с нестабильностью и неопределенностью, неблагоприятными обстоятельствами экономической деятельности, получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия.[1] Опасность таких потерь представляют собой финансовые риски. Риски бывают чистые и спекулятивные (рис.1). Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски – это спекулятивные риски. Можно также определить финансовый риск как опасность потерь денежных средств за счет неверного или недостаточно точного прогноза ситуации [2].

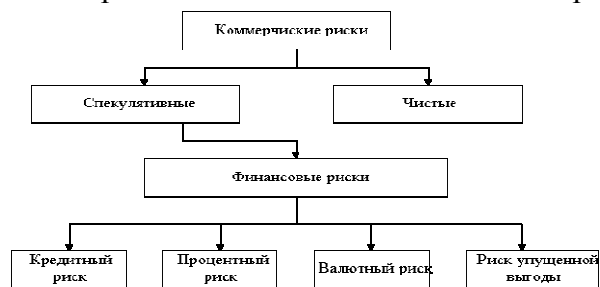


Рисунок1 - Система финансовых рисков

Причины финансовых рисков - инфляционные факторы, рост учетных ставок банка, снижение стоимости ценных бумаг и др.

Для всех инвесторов защита от финансового риска в определенной мере обеспечивается соблюдением типовых правил коммерческой деятельности:

- 1) основной капитал желательно финансировать за счет долгосрочных займов, чтобы надолго не связывать собственный капитал;
- 2) основной капитал должен быть собственным;
- 3) погашение долгосрочных займов и процентов по ним целесообразно осуществлять из денежных поступлений по реализуемым инвестиционным проектам;
- 4) краткосрочное заемное финансирование должно соответствовать действительной потребности в кредите;
- 5) постоянная ориентация на снижение расходов по формированию и управлению инвестиционным портфелем;
- 6) наличные денежные поступления часто важнее прибыли, так как обеспечивают финансовую устойчивость предприятия и его инвестиционную привлекательность для инвесторов и кредиторов;
- 7) ориентация предприятия на будущий денежный поток от инвестиционного проекта в форме инвестируемой им прибыли.

Критериями степени риска являются среднее ожидаемое значение и вариативность возможного результата.

Необходимо отметить, что риск — нормальная ситуация для деятельности инвестиционного менеджера, который не избегает риска, а, правильно его прогнозируя, стремится снизить до минимального уровня.

Средствами разрешения финансовых рисков являются избегание их, удержание, передача, снижение степени.

Избегание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избегание риска для инвестора зачастую означает отказ от прибыли.

Удержание риска - оставление риска за инвестором, т. е. на его ответственности. Так инвестор, вкладывая капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю капитала.

Передача риска говорит о том, что инвестор передает ответственность за финансовый риск кому-то другому, например страховому обществу. В данном случае передача риска произошла путем страхования финансового риска.

Способы снижения степени риска: диверсификация, приобретение дополнительной информации, лимитирование, страхование, хеджирование. ■ Страхование финансовых рисков на фондовых рынках представляется оптимальным способом минимизации финансовых рисков[3].

Портфельный подход к управлению проектами позволяет формировать сбалансированный портфель проектов, тем самым более эффективно осуществлять деятельность предприятия, быстро адаптироваться в изменяющихся экономических условиях и адекватно реагировать на риски, неизбежно сопровождающие хозяйственную деятельность.

Список использованных источников

1. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. [Текст] / А.Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.
2. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. [Текст] / А.М. Литовских. – Таганрог: ТРТУ, 1999. - 76 с.
- Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). [Текст] / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. – СПб: Юность, 1994. - 114 с.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Корінна Є. О., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕКОНСТРУКЦІЇ ЦЕХУ З ВИРОБНИЦТВА КОВБАСНИХ ВИРОБІВ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКСПРЕС»)

ВСТУП.

Управління проектами є невід'ємною частиною повсякденної діяльності керівників різного рівня. Багато керівників необхідність використання формалізованих методів управління проектами пов'язують з великими проектами. Однак, навіть в організаціях, орієнтованих на серійне виробництво, реалізація проектів становить значну частину діяльності.

Застосування формалізованих методів управління проектами дозволяє більш обґрунтовано визначати цілі інвестицій і оптимально планувати інвестиційну діяльність, більш повно враховувати проектні ризики, оптимізувати використання наявних ресурсів і уникати конфліктних ситуацій, контролювати виконання складеного плану, аналізувати фактичні показники і вносити своєчасну корекцію в хід робіт, накопичувати, аналізувати і використовувати надалі досвід реалізованих проектів.

Для успішної діяльності виробники звертають увагу на зниження собівартості продукції за рахунок підвищення ефективності використання енергоресурсів із застосуванням більш енергоефективного обладнання з метою стабілізації технологічного процесу, зменшення втрат і підвищення продуктивності виробничої лінії.

Об'єктом даного проекту є ТОВ «Експрес» – мале підприємство харчової промисловості. Підприємство займається виробництвом ковбасних виробів та реалізацію їх через власну торговельну мережу та оптових клієнтів.

Місія проекту – надання клієнтам компанії якісної продукції за доступною ціною.

Мета проекту – зниження собівартості готової продукції, за рахунок зниження енерговитрат.

Предмет проекту – система виробництва підприємства (виробничий цех).

Ціль.

Ціллю даного проекту є модернізація обладнання цеху на більш енергоефективне на базі ТОВ «Експрес», що займається виготовленням ковбасних виробів та реалізацією продукції через власну торгову мережу на ринку міста Дніпропетровська та області.

Результат.

1. Завдяки введенню в експлуатацію нової технологічної лінії -надання клієнтам компанії якісної продукції за доступною ціною.
2. Зниження собівартості готової продукції, за рахунок зниження енерговитрат.
3. Удосконалена завдяки проектним діям система виробництва підприємства (виробничий цех).

Висновок.

Результатом дослідження, проведеного у магістерській роботі, є проект реконструкція виробничого цеху з випуску ковбасних виробів в умовах ТОВ «Експрес» у м. Дніпропетровську. Місія підприємства полягає у задоволенні потреб клієнтів компанії якісної продукцією за доступною ціною.

Об'єктом досліджень у наведеній роботі є ТОВ «Експрес» – мале підприємство харчової промисловості. Підприємство займається виробництвом ковбасних виробів та реалізацію їх через власну торговельну мережу та оптових клієнтів.

Завдяки проведеним дослідженням та проектним діям на підприємстві встановлено нову технологічну лінію, що дозволяє знизити собівартість продукції, удосконалити систему виробництва тощо.

Згідно проведених досліджень, команда проекту буде складатися з: керівника проекту, головного бухгалтера, головного інженера, менеджера з персоналу та адміністратором проекту. Куратором проекту від підприємства назначено генерального директора ТОВ «Експрес».

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Балко Л. Ю., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

**УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ СКОРОЧЕННЯ
ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ
У ВІДОКРЕМЛЕНОМУ ПІДРОЗДІЛІ «УЖГОРОДСЬКА ДИРЕКЦІЯ
ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ»**

Вступ. Як фінансова так і політична кризи принесли не тільки значні фінансові проблеми для підприємств залізничного транспорту, але й проблеми для звичайного найманого працівника – його звільнення, зазвичай, без перспективи подальшого працевлаштування. Методологія управління проектами досить успішно застосовується у багатьох галузях господарства. Оптимізація кадрового складу на підприємстві не є виключенням. В умовах, що склалися, найбільш поширеною підставою для звільнення працівників з ініціативи роботодавця є пункт 1 статті 40 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП України), а саме скорочення чисельності або штатів працівників. Скорочення персоналу – не найкращий інструмент у боротьбі за виживання в умовах фінансово-економічної кризи. Зазвичай на підприємствах відсутня обґрунтована система скорочення персоналу і найчастіше скорочують найкваліфікованіший та незахищеніший персонал з точки зору КЗпП України.

Ціллю дослідження є розробка та впровадження проекту створення системи скорочення персоналу в умовах кризи у відокремленому підрозділі «Ужгородська дирекція залізничних перевезень».

Задача. Для досягнення цілі необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий наявний стан якості та структури системи скорочення персоналу в умовах кризи у відокремленому підрозділі «Ужгородська дирекція залізничних перевезень», виявити недоліки;
- розробити концепцію проекту створення та впровадження системи скорочення персоналу в умовах кризи у відокремленому підрозділі «Ужгородська дирекція залізничних перевезень»;
- провести проектний аналіз та визначити стратегію проекту;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структуру проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проекту, визначити матрицю відповідальності та CTR-словник проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформувати відповідні документи;
- розробити систему управління проектом;
- розробити case-приклад оперативного управління проектом.

Висновок. На основі проведеного дослідження на відокремленому підрозділі «Ужгородська дирекція залізничних перевезень» отримано, що система скорочення персоналу в умовах кризи повинна складатися з таких етапів: аналіз проблемної ситуації і стану підприємства, діагностика кадрового потенціалу, розроблення антикризової кадрової стратегії, розроблення і організація виконання антикризових кадрових рішень, розроблення заходів щодо подолання і попередження конфліктів, контроль за виконанням антикризових кадрових рішень. Щоб уникнути тотальних звільнень та підвищити продуктивність праці, дієвим інструментом в кризових умовах виступають такі заходи щодо оптимізації чисельності персоналу: використання нестандартних режимів робочого часу, надання персоналу короткострокової відпустки, метод переведення окремих

підрозділів і бригад на внутрішній госпрозрахунок, організаційні переміщення працівників (ротація кадрів), лізинг персоналу, сучасний рекрутмент тощо.

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ АУТСОРСИНГОВОЇ КОМПАНІЇ НА БАЗІ БАНКІВСЬКОЇ СТРУКТУРИ

Останнім часом в економіці України спостерігається тенденція подолання інвестиційної кризи і певна активізація інвестиційної діяльності. Проблема інвестицій залишається однією з найгостріших для економіки України. Досвід функціонування компаній в умовах ринкової економіки вказує на те, що основним показником підвищення ефективності виробництва є загострення конкурентної ситуації в галузі. В цих умовах основним завданням організацій стає посилення своєї конкурентоспроможності, забезпечення націленості на перемогу в конкурсі залучення інвестицій підприємств - замовників в свій портфель замовлень.

Вивчення досвіду роботи ряду зарубіжних колл-центрів, які успішно функціонують, показує, що значні резерви підвищення ефективності функціонування можуть бути мобілізовані за рахунок удосконалення їх внутрішньої структури за принципом аутсорсингу, тобто, переведення внутрішнього відділу підприємства і пов'язаних з ним активів в зовнішню форму, яка приймає на себе зобов'язання з виконання певного виду робіт або надання послуг протягом певного часу за обумовленими цінами.

В роботах зарубіжних вчених і фахівців як основний вид аутсорсингу розглядається передача компанією частини своїх допоміжних функцій вузькоспеціалізованої фірмі. При цьому компанія передає частину своїх функцій, розглядається як клієнт, а фірма-виконавець - як постачальник послуг. Для України аутсорсинг є новим діловим інструментом розвитку бізнесу. Аналіз показує, що в країні, особливо в регіонах, відсутня мережа спеціалізованих фірм, які могли б узяти на себе функції постачальників послуг, наприклад у галузі інформаційного, бухгалтерського, фінансового обслуговування. Тому в сучасних умовах найбільш перспективною формою аутсорсингу є виділення в структурі підприємства окремих обслуговуючих та допоміжних підрозділів, надання їм прав на певну автономію у виробничо-господарській діяльності.

Одним з таких підрозділів є колл-центр.

Близько 30 років тому американська компанія «Роквелл» впровадила в одній з авіакомпаній першу систему на базі ACD (Automatic call direct). Ця подія і поклала початок виникненню операторських колл-центрів. Що ж зумовило їх появу? Відповідь одна: конкуренція, вижити в умовах якої можна було тільки за рахунок неухильного підвищення якості обслуговування і продуктивності праці.

Впровадження операторського колл-центру здатне вчинити переворот у всій компанії, вивести обслуговування клієнтів на абсолютно новий рівень. Центри обслуговування викликів, тісно пов'язані з бізнес-процесами, є продовженням бізнес-стратегії підприємства. Це не просто красиві слова. Багато компаній на практиці переконувалися, що операторський колл-центр може довести до досконалості правильно обрану стратегію, надати їй повноту і закінченість.

Отже, безумовно - колл-центр потрібен будь-якій поважачій себе компанії для залучення додаткової кількості клієнтів і максимально якісного і швидкого обслуговування в будь-який час доби. При цьому, витрати на організацію та підтримання функціонування власного колл-центру часто нерентабельні - менеджерам, які раніше ніколи не зіштовхувались з роботою колл-центру вкрай складно грамотно його створити і адмініструвати.

Тому великі українські компанії (МТС, Лайф, Райффайзен, Комфі) передають кермо влади аутсорсинговим колл-центрам - це дозволяє заощадити людський ресурс і при цьому зберегти якість обслуговування на максимальному рівні.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Дига О.М, студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИМІСЬКИХ КАС ВОКЗАЛА «ДНІПРОПЕТРОВСЬК» ДП «ПРИДНІПРОВСЬКІЙ ЗАЛІЗНИЦІ»

Вступ. Останнім часом у багатьох залізниць зростає потреба у веденні проектної діяльності. Це обумовлено об'єктивними причинами - впливом зовнішнього і внутрішнього середовища залізниць. На даний момент вважається, що для задоволення потреб у перевезенні пасажирів необхідні транспортні засоби й комплекси, які мають бути побудовані й повинні перебувати у відповідному технічному стані, своєчасне впровадження заходів технічного переозброєння і передових методів з вдосконалення всіх ланок транспортної системи. Досягнення стратегічних результатів, які повинна забезпечувати транспортна система, залежить від виконання вищезазначених завдань, отже зумовлена не тільки високою затребуваністю послуг пасажирського транспорту населенням, але і необхідністю дотримання безпеки руху, безпеки пасажирів, так як пасажирські перевезення в даний час мають високу аварійної небезпекою. Автоматизована система з продажу квитків на поїзди приміського прямування призначення включає себе автоматизовані робочі місця касирів , термінали самообслуговування , автоматизовані робочі місця роз'їзних касирів та інформаційні кіоски (умовно) . Основна функція даного модуля полягає в оформленні проїзних документів (квитків) на приміські поїзди та інформаційної підтримки пасажирів (розклад руху електропоїздів , вартість проїзду , наявність квитків , час у дорозі , новини приміської пасажирської компанії.. Також до завдань цього проекту входить навчання співробітників, задіяних на проектах організації та аудит проектного управління, з метою виявлення недосконалих місць і застосування до них необхідних, коригуючих заходів, розвиток підходів і процесів управління проектами в організації.

Ціль. Задача зацікавити пасажирів до послуг залізничного транспорту набуває все більшої актуальності у зв'язку з необхідністю підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень. Тут, безумовно, стане у нагоді зарубіжний досвід організації пасажирських перевезень.

Задача. Оцінити наявні ресурси і забезпечити ними проект , підібрати менеджера і команду проекту - все це повинно бути зроблено під удосконалення приміських кас. Чіткі методики і регламенти повинні зробити процес ініціації проекту простим і зрозумілим. З плином часу проект неминуче приходить до завершення. Іноді не по своїй волі. Коректне закриття проекту на будь-якій фазі його виконання , розпуск команди , оцінка результатів , підведення підсумків , витяг уроків. Ще відповідальність за ефективне використання інформаційних систем , які підтримують керування проектами.

Результат. Основними результатом удосконалення приміських кас є:

1. Використання транспортних карт і Універсальної Електронної Карти;
2. Перехід до безготівкової оплаті проїзду;
3. Використання технічних засобів для здійснення персоніфікованого обліку перевезень пільговиків;
4. Мінімізація впливу людського фактора при оплаті проїзду;

- 5. Автоматизація взаєморозрахунків між адміністрацією і перевізником за відшкодуваннями за перевезення громадян пільгових категорій;
- 5. Автоматизація оплати проїзду;
- 6. Оплата компанії -оператору 5-10% від вартості за всі скоєні поїздки в будь-якій конфігурації системи;

Висновок. Підводячи підсумок опису різних форм організації проектів, є досить універсальним інструментом, що дозволяє забезпечити підтримку проектної діяльності в будь-якій компанії. Застосування цього інструменту може бути корисно як у комерційних організаціях, так і в органах державної влади, так і в процесно - орієнтованій компанії. У будь-якому випадку, удосконалення приміських кас допомагає впорядкувати проектну діяльність, підвищує ефективність роботи всіх учасників проектів. Запропонована в статті класифікація, наведене опис функцій проектних офісів різних типів і особливостей їх роботи, розглянуті через призму завдань конкретної організації, можуть виявитися корисними при визначенні найбільш придатних його створення / розвитку.

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Довгаш О.О., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

СТВОРЕННЯ ОФІСУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ (ОУП) НА ДП «ПРИДНІПРОВСЬКІЙ ЗАЛІЗНИЦІ»

Вступ. Як відомо, у компанії одночасно йде не один проект, а кілька, і при певному рівні зрілості управляти безліччю проектів стає складно. Крім того, проекти можуть бути різноспрямованими (наприклад, впровадження нового ІТ - забезпечення, будівництво нового об'єкта і т.д.). Часто виникають труднощі з розподілом людських ресурсів, так люди одні, а проектів, в яких вони беруть участь, - багато; через це виникають перевантаження. Надані керівництву звіти за проектами або містять недостатньо інформації для прийняття управлінських рішень, або надмірно багато. Потрібні люди, процедури та механізми, спеціальні методи та інструменти. Офіс управління проектами якраз і дозволяє вирішити ці завдання. Як і все, що пов'язане з поняттям проекту («тимчасовим зусиллям, що вживаються для створення унікального товару або послуги»), проектний офіс - це тимчасове організаційне утворення, призначене для виконання цілком певних функцій. Він включає навчений штат менеджерів і технічного персоналу, оснащений необхідними програмними та технічними системами. Залежно від виду та призначення проектний офіс може займати відповідне положення в організаційній ієрархії, як на рівні, близькому до керівництва компанії, так і на рівні. Необхідність проектного офісу в компанії виникає, коли кількість проектів та їх масштаб починає створювати проблеми з керованістю. Зникає прозорість. Різномісна звітність не дозволяє охопити стан всіх проектів. Інформація знаходиться в головах менеджерів проектів, і вилучити її звідти стає все важче. Потреба зібрати всю інформацію, стандартизувати її, зберегти і знизити негативні наслідки зміни або догляду менеджера проекту - ось одне із завдань проектного офісу. Для ряду компаній догляд менеджера проекту означає закриття проекту, а часто і втрату клієнта. Починається все зі збору інформації про проекти. Створення їх реєстру найчастіше є одним з найбільш ефективних кроків щодо наведення порядку. У міру інвентаризації та внесення ясності починають виявлятися проблеми окремих проектів, у першу чергу проблеми з календарним плануванням. Розробити план не занадто докладний, який не вимагає багато часу на розробку і підтримку в актуальному стані, і не занадто загальний, що дозволяє оцінити реальний стан справ і прийняти обґрунтовані рішення, - проблема не тривіальна.

Ціль. *Завдання ОУП* - узагальнити досвід проектів, що ведуться, розробити правила календарного планування для різних рівнів управління проектом, стандартну декомпозицію робіт (Work Breakdown - Structures - WBS) для різних видів проектів, поширити технологію планування на всі проекти. Оцінити наявні ресурси і забезпечити ними проект, підібрати менеджера і команду проекту - все це повинно бути зроблено під управлінням проектного офісу. Чіткі методики і регламенти повинні зробити процес ініціації проекту простим і зрозумілим.

Задача. Створення системи управління проектами (СУП), яка включає набір інструментів, методів, методологій, ресурсів та процедур, які використовуються для управління проектами. Це дозволить стандартизувати процеси управління проектами, що підвищить якість реалізації проектів. Централізація і консолідація управління проектами і ресурсами, що дозволить гарантувати виконання проектів згідно з єдиною методологією і прийнятими стандартами, а також контролювати процеси управління проектами. Централізація дозволить об'єднувати зусилля з іншими підрозділами для досягнення цілей компанії в процесі реалізації проектів. Методологічна і адміністративна підтримка

керівника проектів, яка включає підвищення їх кваліфікації і наставничество, а також формалізація засвоєних уроків і систематизація опиту, який накопичився.

Результат. Ефективний ОУП узагальнює зібрані дані і доводить свої висновки та рекомендації до всіх функціональних підрозділів. Рада з управління проектами на основі представлених даних про виконання проектів проводить аналіз їх відповідності стратегії підприємства. Якщо результати аналізу влаштовують Рада, то у нього з'являються можливості для планування додаткових робіт. Таким чином, модель підвищення продуктивності дозволяє витратити невикористовуванні бюджетні кошти на виконання нових проектів, здатних принести користь компанії без збільшення планованих бюджетних витрат на поточний фінансовий рік, або просто скоротити інвестиції в реалізовані проекти, забезпечивши поліпшення окупності вкладених в них коштів. Модель підвищення продуктивності підштовхує виконавців працювати за системою, заснованої на попиті.

Висновки. Створення ОУП компанія завжди починає з середини, з формулювання керівництвом цілей його створення. Повинно бути визначено та формально зафіксованим місце ОУП в організаційній структурі компанії. Персонал ОУП може набиратися, як з числа співробітників так і з інших компаній. Розробка стандарту управління проектами компаній та інших регламентуючих документів може вестись паралельно з розробкою Реєстру проектів – першого варіанту портфелю проектів компанії.

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Дудник А.В., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТОМ ВОДОПОДГОТОВКИ

Проектный менеджмент достиг пика своей популярности во всех отраслях народного хозяйства. Проекты есть критически важными составляющими и успеха для любой организации. Они являются действиями, результатом которых становятся новые или усовершенствованные продукты, услуги, процессы и организационные структуры. Очень актуальны инструменты проектного менеджмента и в экологии. Проблемы с экологией касаются всех регионов страны, особенно это касается промышленных регионов, в частности и Днепропетровск.

Предмет исследования: методологические подходы относительно оптимизации процессов управления временем, качеством и рисками в проекте водоподготовки.

Цель исследования: методическое обеспечение относительно эффективности процессов управления временем, качеством и рисками в проекте водоподготовки и выведения на рынок новой услуги относительно улучшения качества питьевой воды за счет оптимизации процессов проекта. Особая проблема, которой следует уделить внимание, это проблема, связанная с качеством питьевой воды.

Методы исследования:

- системный анализ позволил рассматривать рыночную ситуацию;
- комплексный подход применялся при исследовании рыночной ситуации;
- программно целевое планирование при выработке и реализации стратегии;
- сетевое планирование дает возможность регулировать последовательность и взаимосвязь отдельных видов работ в рамках какой-либо программы;
- экономические методы исследования;
- статистические методы исследования.

Питьевая вода для жителей Днепропетровска поступает из р. Днепр через две насосно-фильтровальных станции — Кайдакскую и Ломовскую. Подачу питьевой воды осуществляет коммунальное производственное предприятие “Днепрводоканал”. Интересно, что Днепропетровский горводоканал существует с 1869 года и по объемам подаваемой воды занимает третье место на Украине. На его балансе находится около 3000 км сетей.

Рынок Украины насыщен отечественными и импортными установками водоподготовки. Основное различие является степень очистки, качество и стоимость самого оборудования. Учитывая неудовлетворительное качество питьевой воды в Украине, основным и наиболее качественным методом очистки являются системы обратного осмоса.

В работе рассмотрена роль и место процессов управления качеством, временами, и стоимостью проекта в проектом менеджменте. Исследовано понятие управления качеством, временами, стоимостью и рисками. Выполнено анализ и оптимизация методов в процессах управления. Обнаружены и сформулированы основные принципы и факторы, которые влияют на эффективность управления процессами. Разработано финансовое обоснование организации производства и выведения на рынок новой услуги для населения. На основе WBS и диаграммы Ганта обоснованы и избраны качественные и количественные параметры проектного управления, которые позволяют обеспечить его эффективное функционирование.

Проекты являются критически важным слагаемым успеха для любой организации. Они представляют собой действия, результатом которых становятся новые или усовершенствованные продукты, услуги, процессы и организационные структуры. Системные методы широко используются менеджерами в ходе управления проектами на всех фазах и жизненных циклах. Фактически управление проектами базируется на применении общих принципов и методов системного анализа.

Использование рассмотренных в магистерской работе подходов позволяет сформировать функционирующий алгоритм управления проектом, избежать конфликтов в процессе осуществления проекта и повысить эффективность функционирования предприятия.

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Кедьо А.М., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

РОЗРОБКА ПРОЕКТУ НОВОГО ВИРОБНИЦТВА ПО ВИГОТОВЛЕННЮ ОЦИНКОВАНИХ ТРУБ

Металургійний комплекс є системоутворюючим елементом української економіки. Для зміцнення позицій металургійних підприємств України слід забезпечити такий їх технічний рівень, який би відповідав досягненням лідерів світового ринку металів. Необхідною умовою успішної діяльності підприємств є активна інноваційна політика, спрямована на стимулювання прогресивних структурних змін. Для раціонального використання дорогих інноваційних ресурсів необхідна оптимізація інноваційної стратегії, підвищення її наукової обґрунтованості, постійне вдосконалення в мінливих суспільно-економічних умовах.

Сьогодні на ринку металопрокату представлена величезна кількість сталевих труб, оскільки вони популярні у зв'язку з їх неперевершеними технічними характеристиками. Але, безперечним лідером є труби оцинковані як найбільш довговічні та недорогі. Головна перевага цинкування в тому, що навіть за наявності незначних ушкоджень (наприклад, подряпин) цинкового покриття, воно продовжує захищати метал від іржі в цьому місці і перешкоджає непомітному розвитку іржі під шаром цинку.

Ціллю даного проекту є розробка нового виробництва по виготовленню оцинкованих труб на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- охарактеризувати можливість організації технологічної підготовки з виробництва оцинкованого листа за допомогою нових технологій;
- розробити стратегію розвитку;
- визначити основні напрямки вдосконалення управління на підприємстві по випуску оцинкованого листа;
- побудувати SWOT-аналіз для визначення слабких і сильних сторін проекту, можливостей і загроз;
- розробити WBS-структуру і обґрунтувати кожний етап проекту;
- дати економічне обґрунтування інновації за допомогою програми Project Expert;
- розробити політику ціноутворення;
- розглянути можливі варіанти реклами для товару.

Спрямованість даного проекту повинна забезпечити: вихід на ринок нової продукції, підвищення рівня використання обладнання за допомогою вдосконалення виробничого планування і контролю, зниження ресурсомісткості виробництва, передусім паливно-енергетичних ресурсів; поліпшення екологічних параметрів виробництва; оптимізацію показників витрат ресурсів шляхом вдосконалення виробничих процесів і технологій; мінімізацію капіталовкладень шляхом оптимізації матеріально-технічного постачання і управління матеріальними ресурсами, оновлення основних фондів, технічне переозброєння галузі.

Все це в майбутньому допоможе зміцнити позиції даного металургійного підприємства і металургійного комплексу України в цілому.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Климов Д.О., студент гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ У ПРОЕКТІ ВПРОВАДЖЕННЯ В ЕКСПЛУАТАЦІЮ НОВОГО МІЖНАРОДНОГО ТЕРМІНАЛУ АЕРОПОРТУ В М. ДНІПРОПЕТРОВСЬКУ

Необхідність постійної наявності великої чисельності різноманітних фахівців задля організації безперервної роботи сучасного аеропорту, робить цей проект досить складним, тому створення проекту дозволяє гарантувати вирішення проблеми мінімізації ризиків при введенні в експлуатацію міжнародного терміналу аеропорту у м. Дніпропетровськ в намічений термін, не виходячи за межі запропонованого бюджету, задіявши при цьому фіксовану кількість осіб.

Для будь-якого підприємства такий інструмент як проекти є суттєвою допомогою у комплексному баченні свого майбутнього результату і всіх ризиків, пов'язаних з його ефективною реалізацією, а останні завжди будуть невід'ємною частиною підприємницької діяльності.

В умовах же сучасної ринкової економіки держава не несе відповідальності за зобов'язання підприємств, і наслідки ризику є повністю проблемою підприємця. Ринкове середовище внесло в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширило кількість ризикових ситуацій. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші нові економічні умови господарювання обумовлюють недостатню прогнозованість процесу проектного управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності та економічного ризику.

Виходячи з цього можна сформулювати перелік основних цілей проекту:

- визначення усіх ймовірних ризиків проекту;
- розробка системи класифікації ризиків проекту;
- розробка програми мінімізації ризиків;
- розробка програми розвитку реакції на ризик.

Маючи певний досвід будівництва та первинної експлуатації нових терміналів аеропортів подібного класу можна зробити висновки щодо доцільності будівництва таких масштабних інфраструктур без певної підготовки. Підготовка полягає у визначенні пропускної здатності аеропорту яка вимірюється числом зльотів та посадок літаків або числом пасажирів за одиницю часу, виходячи з цього при проектуванні треба мати на увазі відносну величину проекту терміналу до проекту злітної смуги тобто технічні характеристики обох проектів мають бути рівномірно доцільними та використовуючи потужності одного щодо іншого. До так званих специфічних у цій галузі ризиків слід також віднести випадкові фактори які можуть впливати на рівномірність руху літаків, що призводить до зниження пропускної здатності. Це такі фактори як: погані погодні умови, аварійні ситуації різного типу, людський фактор (терористичні акти, протизаконні перевезення). Все це характеризує складність та масштабність проекту, тому треба зважати на кожну дрібницю та приділяти їй особливу увагу, щоб ризики проекту не стали його крахом.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Костанюк Н. М., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ АУДИТУ ПРОЄКТІВ НА СТАНЦІЇ «РАХІВ» ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ДИРЕКЦІЇ КОЛІЇ

Вступ. Управлінські процеси досить успішно застосовуються у різних галузях промисловості. Під час реформування транспортної системи залізничних перевезень велика увага приділяється аудиту інвестиційних проєктів. Аудит проєктів дозволяє отримати високий рівень впевненості у реалізації проєкту. Аудит проєктів є процесом збирання незалежним працівником повної, правдивої та своєчасної інформації про об'єкт інвестиційного планування з метою оцінки її відповідності визначеній інвестиційній політиці, встановлення імовірних інвестиційних ризиків та надання компетентного висновку зацікавленим користувачам.

На аудит інвестиційних проєктів покладено функції превентивного контролю та діагностики імовірних помилок на етапі планування інвестицій. Оскільки їх реалізація потребує залучення значного обсягу фінансових ресурсів з високим рівнем ризиків, аудит повинен допомогти обрати найбільш оптимальні параметри інвестування, тим самим зменшивши ризик фінансових втрат інвестора. Тому кожен проєкт передбачає пошук найбільш оптимального варіанта серед багатьох можливих. Тож можна сказати, що під час проведення експертизи проєкту аудиторі здійснюють аналіз альтернативних інвестицій та виконують паралельний проєктний аналіз.

Ціллю даного дослідження є розробка проєкту створення системи аудиту проєктів на станції Рахів Івано-Франківської дирекції колії.

Завдання. Для досягнення цілі необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий наявний стан якості та структури системи здійснення аудиту проєктів на станції Рахів Івано-Франківської дирекції колії, виявити недоліки та провести аналіз існуючої системи аудиту;
- розробити концепцію проєкту створення та впровадження системи аудиту проєктів на станції Рахів Івано-Франківської дирекції колії;
- провести проєктний аналіз та визначити стратегію проєкту;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проєкту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проєкту;
- здійснити структурування проєкту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проєкту, визначити матрицю відповідальності та CTR-словник проєкту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проєкту, сформувані відповідні документи;
- розробити систему управління проєктом;
- розробити case-приклад оперативного управління проєктом.

Висновок. В умовах нестабільності національної економіки проведення кваліфікованого інвестиційного аудиту може стати запорукою підвищення довіри іноземних інвесторів до підприємства, що досліджується. Проведення ефективного аудиту проєктів, дозволить зменшити притаманні інвестиційному плануванню проєктам проєктного ризику, оскільки його основною метою є висловлення об'єктивної думки щодо ефективності інвестиційного проєкту та обґрунтування доцільності його інвестування в умовах невизначеності та ризику. Теперішній інвестиційний клімат в Україні вимагає

вирішення питань удосконалення методики аудиту інвестиційних ресурсів і бізнесу загалом, підготовки кваліфікованих аудиторських кадрів, які здатні надавати об'єктивно обґрунтовані висновки, слідуючи всім правилам процедури та професійним етичним нормам аудиту.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Костенко Т. Д., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВП «ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ДИРЕКЦІЯ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ» СТАНЦІЯ ЧЕРНІВЦІ

Вступ. Сьогодні, коли управління проектами стало повсякденною необхідністю, велике значення мають критерії, якісні та кількісні показники його ефективності. У широкому значенні під ефективністю управління треба розуміти кінцевий результат господарювання, тобто кінцевий і сукупний результат функціонування організації в цілому, якою управляють. Управління в цьому випадку розглядають як загальну умову реалізації виробничого потенціалу, який охоплює як первинні чинники (техніку, технологію, трудові ресурси), так і вторинні (організацію, концентрацію, спеціалізацію і кооперацію, розміщення виробництва). Водночас ефективність управління охоплює і соціальні зміни, які відбуваються в межах організації та всього господарського комплексу в цілому.

Ціллю даного проекту є визначення критеріїв, якісних та кількісних показників підвищення ефективності та якості управлінської діяльності, та на основі отриманої системи цих показників розробити проект удосконалення ефективності та якості управлінської діяльності на ВП «Івано-Франківська дирекція залізничних перевезень» станція Чернівці.

Завдання. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий наявний стан ефективності та якості управлінської діяльності на ВП «Івано-Франківська дирекція залізничних перевезень» станція Чернівці, та виявити недоліки ефективності та якості управлінської діяльності.
- провести аналіз недоліків ефективності та якості управлінської діяльності;
- розробити концепцію проекту удосконалення ефективності та якості управлінської діяльності на ВП «Івано-Франківська дирекція залізничних перевезень» станція Чернівці;
- провести проектний аналіз та визначити стратегію проекту;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структурування проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проекту, визначити матрицю відповідальності та СТР-словник проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформулювати відповідні документи;
- розробити систему управління проектом;
- розробити case-приклад оперативного управління проектом.

Практичну частину роботи здійснити за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення з управління проектами, такого як: Project Expert, Microsoft Project.

Висновок. Структура роботи побудована таким чином, щоб розкрити сутність проекту від опису проблеми та досвіду її розв'язання, формування задуму проекту до його реалізації. Впровадження проекту удосконалення ефективності управлінської діяльності дозволить збільшити продуктивність праці працівника управління, тобто керівника (швидкість, злагодженість, ефективність), у процесі збирання, опрацювання та аналізу інформації, вироблення і прийняття рішення (тобто під час виконання управлінських функцій).

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Кулеба Н.О., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ (НА ПРИКЛАДІ «УКРЗАЛІЗНИЦІ»)

Вступ. У сьогоденній Україні відбуваються найбільш масштабні зміни в економіці, управлінні, укладі життя. Ці зміни не тільки масштабні, а й безпрецедентні - ні в одній іншій країні світу за настільки короткий строк не відбувалася корінна ломка однієї економічної системи і формування іншої, це стосується соціальних, технічних, організаційних, економічних проєктів. Тобто зміни торкнуться безліч областей, в їх числі і залізничний транспорт. Криза у народному господарстві України носить системний характер, тому вирішити його можна тільки системними засобами. Особливу роль при цьому відіграє рівень управлінської культури, в тому числі культури підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Мета. Метою даного проєкту є удосконалення системи закупівель на залізниці за допомогою застосування сучасних методів управління та прийняття рішень. Головним завданням проєкту є створення сприятливих умов у вже існуючій структурі проведення закупівель товарів, робіт і послуг, яке сприяло б подальшому розвитку підприємницької діяльності та зростанню здорової конкуренції. А саме - надавати практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому і зовнішньому ринку шляхом надання своїм клієнтам широкого спектру професійних консультаційних послуг.

Завдання. Вивчити теоретичні аспекти державних закупівель та їх нормативно-правове регулювання; ознайомитися з аналізом динаміки і оцінки ефективності державних закупівель на залізниці за останні п'ять років; проаналізувати основні проблеми при проведенні державних закупівель на залізниці; виявити перспективи застосування методів управління в системі державних закупівель на залізниці (на підставичинного законодавства).

Результат. Створення такого відділу закупівель для структури залізниці дозволить підвищити ефективність організації закупівель, доступність і прозорість (залучення нових інвесторів). І як наслідок зниження вартості пасажирських і вантажних перевезень.

Підсумок. Система державних закупівель повинна стати ефективним інструментом економічного регулювання, стабілізації економіки і концентрації матеріальних, трудових ресурсів, наукового та промислового потенціалів для реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Лебеденко О.О., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ «TEAM BUILDINGS»

ВСТУП. Організаційна культура безпосередньо має вплив на якість та продуктивність роботи команди та персоналу у проекті. Управління проектами досить запотребована тема у сучасному соціумі. Поняття «культура» має довгу і заплутану історію. Слово «культура» має безліч значень і супутніх сенсів, тому, коли ми докладаємо це поняття до груп і організацій, практично завжди відчуваємо певні концептуальні та семантичні труднощі, оскільки поняття групи і організації так само насилу піддається однозначному визначенню. Більшість людей має певне уявлення про культуру, проте не може дати йому абстрактного визначення. Але, тим не менш, за останні 10 років цим поняттям все більше стали користуватися дослідники організацій і менеджери, що позначають ним загальний клімат організації і характерні методи роботи з людьми, а також проголошені нею цінності та її кредо. Саме в цьому контексті менеджери говорять про розвиток організаційної культури, при цьому мається на увазі, що культура пов'язана з певними цінностями, насаджуваними менеджерами в організації. При цьому також передбачається те, що існують кращі і гірші, сильні і слабкі культури, і те, що ефективність роботи організації визначається наявністю або відсутністю організаційної культури.

- ЦІЛЬ.**
1. Формування сильного командного духу
 2. Зниження рівня конфліктів в організації
 3. Формування на вищому рівні «традицій управління та підтримання організаційної культури».

ЗАДАЧА. Формування організаційної культури для державних підприємств, яке у відмінності від існуючих, дозволяє ідентифікувати своєчасно «хвороби» організаційної культури, нездорові конфлікти, усунути їх, що дозволить працювати підприємству ефективніше, попереджаючи нездорові стосунки в колективі, які можуть призводити до збоїв і конфронтації в роботі.

ВИСНОВОК. Організаційна культура являє набір найбільш важливих припущень, цінностей і символів, поділюваних членами організації. Сила культури залежить від масштабів основних її атрибутів членами організації, а також від ясності її пріоритетів. Розвиток організаційної культури передбачає її формування, підтримку і зміна. Формування культури відбувається в умовах вирішення організацією двох важливих проблем: зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції. На формування культури в організації впливає культура суспільства, усередині якого, дана організація функціонує. Організаційна культура підтримується тим, чому приділяється увага, тим, як оцінюється і контролюється діяльність членів організації, способами реагування на критичні ситуації - моделюванням ролей і навчанням персоналу, критеріями мотивації, а також критеріями в кадровій роботі. Дотримання ритуалів, обрядів і традицій також сприяє підтримці організаційної культури. Зміна організаційної культури є в певній мірі прямою протилежною дією по відношенню до її підтримки. Зміни в поведінці можуть привести до змін в культурі організації, і навпаки.

Нині мало організації враховують можливість використання організаційної культури в якості одного з прогресивних інструментів управління діями і поведінкою працівників при здійсненні ними своїх обов'язків і, головне, що не всі розглянуті аспекти

впливу організаційної культури на персонал можуть бути задіяні керівництвом різних організацій. Можливість їх використання залежить від ступеня розвитку культури організації, яка в свою чергу залежить від галузі, в якій функціонує компанія, застосовуваної технології виробництва та динамічності зовнішнього середовища. Таким чином, культура, що сприяє індивідуальному навчанню персоналу, створенню робочих команд, вмотивованість працівників, може культивуватися тільки у високорозвинених компаніях, що функціонують у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища і орієнтованих на задоволення постійно зростаючих потреб ринку.

Організаційна культура сприяє сприятливому соціально - психологічному клімату в колективі, забезпечує міцність, життєздатність і довговічність організації. І якщо в організації високий ступінь сумісності стратегії і культури, то можна стверджувати, що така організація буде мати успіх.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Майбродська І.З., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ СТВОРЕННЯ НАВЧАЛЬНОГО ЦЕНТРУ ПРИ КОМПАНІЇ ТОВ «СЕРВІС СХІД»

Вступ. Управління проектами – область діяльності, у якій визначаються і досягаються чіткі мети при балансуванні обсягів робіт, ресурсами, часто, якістю і ризиками межах деяких проєктів, вкладених у досягнення певного результату при зазначених обмеженнях. Управління проєктом це застосовування знань, навичок, інструментів, і методів для планування та її реалізації дій, вкладених у досягнення поставленої мети може рамках проєктних вимог.

Сьогодні існує багато варіантів організації навчання персоналу. У багатьох великих компаніях створенні відділи, що займаються розвитком персоналу або навіть тренінгові центри, в яких часто проходять навчання сотні співробітники компанії. У свою чергу відносно не великі компанії зазвичай обмежуються короткостроковими тренінгами та семінарами, для проведення яких запрошуються професіонали з боку навчальних закладів або направляють своїх співробітників на відкриті навчальні заходи (тренінги, семінари, конференції).

Мета. Метою створення і функціонування учбового центру забезпечення співробітників працюючих в компанії, якісними навчальними програмами і вдосконалення рівня знань для досягнення довгострокової конкурентної переваги нашої компанії.

Завдання:

- якісне планування навчальних програм як в короткостроковий перспективі, так і в довгостроковій з урахуванням розвитку усього персоналу і окремих категорій осіб.
- забезпечення співробітників якісними програмами навчання і вдосконалення знань;
- методичне забезпечення для впровадження нових продуктів і послуг;
- постійний аналіз і контроль результатів навчання співробітників;
- навчання з урахуванням корпоративних цінностей, у тому числі історичних та культурних.

Результат. Можна повністю побудувати систему навчання пов'язану з системою оцінок, мотивації, кадрового розвитку. За рахунок декількох фахівців можна добитися спеціалізації тренінгів по продуктам, що підвищують якість навчання. Охопити велику кількість співробітників різної категорії. Ця структура здатна створювати власні продукти навчання і само розвиватися, гнучко адаптуватися до потреб бізнесу. У моєму розумінні учбовий центр у середині компанії найсамостійніший підрозділ з класичної структури, що виконує повний цикл робіт по навчанню.

Висновок. «Стандартизованих учбових програм» для компанії на мою думку не існує, оскільки різна бізнес спрямованість компаній припускає свої особливості. Проте можна поділити найважливіші елементи, які можуть бути включені в комплекс стартових навчальних заходів. Створення учбового центру — ефективний інструмент розвитку персоналу і одна із важливіших складових єдиної системи кадрового менеджменту компанії.

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Посимейная Ю.С., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССМИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИ СОЗДАНИИ ЗООПАРКА В Г . ДНЕПРОПЕТРОВСКЕ

Проектный менеджмент — это интеграционный процесс, с помощью которого профессионально подготовленные управленцы создают предприятия и управляют ими путем определения определенной цели и нахождения способов ее достижения. Конечной целью менеджмента есть обеспечение прибыльности предприятия.

Важнейшей задачей менеджмента в социальных проектах есть организация производства и предоставление услуг высокого качества с учетом интересов потребителей и обеспечение стабильного положения предприятия в сфере организации досуга.

Принципы управления предприятием определяют требования к системе, структуры и организации процесса управления. Управление предприятием осуществляется на основе базовых исходных положений и правил, которыми руководствуются менеджеры всех уровней.

Украина обладает значительным рекреационным потенциалом, являющимся необходимым условием интенсивного развития внутреннего и иностранного туризма.

В отличие от других отраслей хозяйства, продукция которых доставляется к потребителю, туризм вызывает значительные потоки людей к местам концентрации туристических ресурсов. Создавая туристический комплекс в г. Днепропетровске, хочется учесть и восполнить пробел, который существует уже много лет. При всем многообразии природного ландшафта в регионе достаточно большое количество мест, где можно было бы найти прекрасный уголок для общения с животными.

Создание зоопарка в Днепропетровске с целью:

-природоохранной деятельности. В условиях, когда многие животные варварски уничтожались на протяжении нескольких столетий, когда происходит их повсеместное вытеснение человеком из природной среды обитания, зоопарки играют неоценимую роль в сохранении редких и исчезающих видов;

-экологического воспитания и просвещения. Знакомя посетителей с разнообразием животного и растительного мира, зоопарк прививает людям любовь к природе и желание сохранить ее живое богатство.

Если учесть, сколько видов животных находится на грани вымирания именно благодаря хищнической природе человека, эти две задачи представляются нам первостепенными;

Чтобы привлечь инвесторов для строительства зоопарка, в проекте запроектировали и коммерческие объекты, которые смогут привлечь внимание бизнесменов: туристический комплекс с рестораном, комплекс зданий и сооружений общественного питания. Согласно проекту площадь зоопарка составит 52, 3 га, что соответствует мировым стандартам (не менее 50 га.) В составе зоопарка предлагается разместить следующие здания и сооружения:

- административно – хозяйственный блок при главном входе в зоопарк;
- центральную смотровую площадь с подъездной автодорогой;
- научно-исследовательский центр;

- зеленый театр со сценической частью;
- отдельно стоящие и встроенные в рельеф здания сооружения для животных, а также здания и сооружения инженерного обеспечения.

По времени проект рассчитан на 3 года с момента инициации.

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент, Чернявська А. Р., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ УДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ НВФ «АВЕНСІС»

Вступ. Управління виступає творчим процесом керівника, що ґрунтується на основі даних що відображають реальний стан речей на підприємстві. Кожне підприємство в процесі свого функціонування має на меті досягнення максимального прибутку, а це не можливо без ефективного управління ним.

Ціллю дослідження є аналіз проектних альтернатив із розширення виробництва хлібних виробів, вибір та розробка проекту впровадження на підприємстві ТОВ НВФ «Авенсіс».

Задача. Для досягнення цілі необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий виробництва хлібних виробів на підприємстві ТОВ НВФ «Авенсіс», виявити недоліки;
- розробити концепції альтернативних проектів розширення виробництва хлібних виробів на підприємстві ТОВ НВФ «Авенсіс»;
- провести проектний аналіз, визначити стратегію проектів, вибрати із альтернативних проектів найефективніший;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структурування проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проекту, визначити матрицю відповідальності та СTR-словник проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформувати відповідні документи;
- розробити систему управління проектом;
- розробити case-приклад оперативного управління проектом.

Висновок. Досліджено економіку та організацію виробництва в основних та допоміжних цехах підприємства; проаналізовано роботу деяких функціональних відділів (планово-економічного, виробничо-технічного відділу та ін.).

Стратегія, що розробляється, має бути направлена на максимальне використання можливостей, що надаються, і максимально можливий захист від загроз. За результатами виконаної протягом дослідження оцінки внутрішнього середовища ТОВ НВФ «Авенсіс» можна зробити висновок про те, що підприємство має багато сильних сторін, що визначає дуже великий потенціал розвитку. Найбільш сильними та важними для розвитку підприємства є ринкові, соціальні та виробничі групи факторів. Підприємство є прибутковим і може активно розвиватися.

Як слідує із проведеного аналізу місії, цілей ключових факторів та показників успіху» перспективною для розвитку ТОВ НВФ «Авенсіс» є стратегія виходу на новий ринок. Пропонується опанувати ринок міста Запоріжжя, який є новим для ТОВ НВФ «Авенсіс», тому що це підприємство працювало тільки на ринку м. Дніпропетровська. В процесі дослідження запропоновано альтернативи реалізації запропонованої стратегії. Опанувати новий ринок м. Запоріжжя ТОВ НВФ «Авенсіс» може двома основними шляхами: розширити існуюче виробництво ТОВ НВФ «Авенсіс» в м. Дніпропетровську або орендувати приміщення в м. Запоріжжі, закупити необхідне обладнання та налагодити виробництво.

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Шанько А.О., студентка гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

ПРОЕКТ СТВОРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-АПТЕКИ НА ФОНІ ІСНУЮЧОЇ МЕРЕЖИ АПТЕК ООО «АЛТИМА»

Вступ. Можливості інформаційних технологій розширюються з кожним днем. Використання цих можливості сьогодні відкриває нові горизонти для сучасного бізнесу. Управління проектами це галузь, у якій інформаційні технології можуть відігравати вирішальну роль, тому на сьогодні попит на покупки через інтернет є у мільйонів українських користувачів. При цьому до цих пір під власне терміном «інтернет-магазин» розуміють різне - від розміщення прайс-листа на сайті тієї чи іншої компанії до повнофункціонального інструменту вибору товарів за їх характеристиками і вбудованих засобів обліку продажів. Частина віртуальних торгових точок є доповненням до реально існуючого магазину, а інша - єдиним каналом продажів. Для жителів багатьох великих міст стає звичайною справою замовляти за допомогою глобальної мережі наряд з уже звичними товарами. По-цьому можна вважати актуальним розглянути варіант відкриття Інтернет-аптеки. На жаль, ми стикаємося з проблемою, що з кожним роком кількість хворих зростає, причиною різних захворювань є наша екологія, безліч шкідливих звичок, та інші фактори. Відкриття інтернет-аптеки не потребує великих вкладень та подолання серйозних адміністративних бар'єрів. До того ж, такий бізнес досить швидко окупається і приносить стабільний дохід. Говорити про прибутковість і затребуваності торгівлі ліками - немає сенсу. Поки існує світ - існують і хвороби, що вимагають відповідних препаратів для лікування.

Ціллю данного проекту є розробка управлінських механізмів відкриття сайту з лікарськими засобами на фоні реальної сети аптек, та створення кур'єрської доставки для більш швидкого та комфортно обслуговування.

Задача. Для досягнення цілі необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючу мережу аптек ООО«Алтима» виявити недоліки
- створити сайт з лікарськими засобами
- провести проектний аналіз, визначити стратегію проектів, вибрати із альтернативних проектів найефективніший
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні
- ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структурування проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проекту,
- визначити матрицю відповідальності та CTR-словник проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформувати відповідні
- документи;
- розробити систему управління проектом;
- розробити case-приклад оперативного управління проектом.

Висновок. Ринок безумовно є , і він досить значний , клієнтів багато , і вони охоче платять , темпи зростання тільки радують , і прогнози теж хороші . Створити

дійсно прибуткову аптеку зараз цілком реально , для цього потрібно врахувати три складові чарівної формули : комерційну частину , технічну частину і маркетингову частину. У результаті, ми зможемо окупити вкладені інвестиції при оптимістичному прогнозі в перший квартал роботи , а при песимістичному - протягом року . У будь-якому випадку інтернет - аптека - досить вигідний бізнес з високим коефіцієнтом ROI .

Беляєв М.М., д.т.н., професор, Ярош А.М., студент гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

СТВОРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ НА БАЗІ ПІВДЕННОГО МАШИНОБУДІВНОГО ЗАВОДУ

Вступ. Управління проектами у військово - промислового комплексу набуло особливого впливу. Досить складні сучасні технології сьогодні потребують комплексного підходу до організації виробничого процесу та високо кваліфікованих кадрів. Підприємства військово - промислового комплексу мають великий потенціал з погляду не це. Тому це саме той полігон, де мають розвинути виробництва стосовно нових товарів для населення. Саме таким товарами можуть стати електромобілі. Крім шкідливих викидів у вигляді хімічних речовин і з'єднань, двигуни внутрішнього згорання є неефективними. У балансі теплової енергії, що виділяється двигуном автомобіля, лише близько 12% витрачається власне на рух, а інші 88% теплової енергії випромінюються марно через різні пристрої автомобіля в зовнішнє середовище. Частка забруднення навколишнього середовища автотранспортом у багатьох містах і промислових регіонах світу досягла 70-80% від загального обсягу промислових викидів. На даний час ситуація стала загрозливою, а її поліпшення - світовою проблемою. Єврокомісія вимагає до 2050 року скоротити викиди CO₂ в атмосферу двигунами автомобілів на 80-95%, в порівнянні з 2010-м. В найближчі часи промислове виробництво електромобілів деяких країнах світу набуде статусу самостійних галузей промисловості. Ведуться роботи над створенням акумуляторних батарей з малим часом зарядки (близько 15 хвилин), у тому числі і із застосуванням наноматеріалів. Розглядається також можливість спроможність використання як джерела струму току не акумуляторів, а іоністорів (суперконденсаторів), що мають дуже малий час зарядки, високу енергоефективність (більше 95 %) і набагато більший ресурс циклів зарядка-розрядка (до декількох сотень тисяч).

Ціль. Ціль даного проекту є створення сучасного виробництва електромобілів шляхом модернізації цехів Південного машинобудівного заводу, які вже не використовуються, за допомогою вкладу іноземних інвесторів. Виробнича база підприємства, що створювалась роками, у поєднанні з високими технологіями, дозволяє Південмашу виробляти широкий спектр інших видів промислової продукції: тролейбуси, трактори, шасі для літаків, вітроенергетичні установки та інше. Проводячи політику вдосконалення та інновацій, підприємство продовжує створювати нові технології і розширювати номенклатуру продукції, що випускається. Це дає можливість появи екологічного виробництва з інноваційними технологіями, та нові робочі місця. Розвинена інфраструктура, високотехнологічне обладнання, адміністративний, конструкторський та виробничий потенціал – безмежний. З появою власного виробництва знизиться і ціна на електромобіль, яка на даний момент висока із-за недешевих акумуляторів.

Висновок. Керівництво розвинутих країн стимулює розвиток електромобілів створюючи державні загальні програми з підтримки розвитку електротранспорту надаючи пільги як підприємствам з виробництва, так і власникам цього виду транспорту. Незважаючи на те, що в Україні ціна пального мало не вдвічі вища, ніж у сусідніх Росії та Білорусі, електромобілі наразі не розповсюджені, хоча ентузіастів такого транспорту багато.

СТВОРЕННЯ ПРОЕКТНОГО ОФІСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ДП «ПРИДНІПРОВСЬКІЙ ЗАЛІЗНИЦІ»)

Вступ. Останнім часом у багатьох компаніях зростає потреба у веденні проектної діяльності. Це обумовлено об'єктивними причинами - впливом зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу. При цьому навіть у великих проектно - орієнтованих компаніях можуть виникати складнощі з координуванням всіх проектних ресурсів компанії, визначенням і розробкою загальної методології проектного управління, централізованим моніторингом всіх процесів і навчанням співробітників. Офіс Управління проектами (ОУП) або Проектний офіс, є централізованим органом в рамках організації (або проекту), який виступає в ролі координаційного центру в частині управління проектами. ОУП вирішує питання з управління проектами, здійснює методологічну (найчастіше технічну) підтримку процесів управління проектами всередині організації та сприяє досягненню запланованих результатів того чи іншого проекту. Також до завдань Проектного офісу входить навчання співробітників, задіяних на проектах організації та аудит проектного управління, з метою виявлення тонких місць і застосування до них необхідних, коригуючих заходів. Займається розвитком підходів і процесів управління проектами в організації. Залежно від сфери діяльності компанії і потреби в проектному управлінні, іноді на ОУП покладаються роботи з управління Портфелем проектів компанії.

Ціль. Ціль даного проекту буде створення проектного офісу на ДП «Придніпровська залізниця», що займається зменшенням проектних ризиків; встановленням точності часу, кількості ресурсів і керування фінансами досягається шляхом накопичення статистичних даних про вже здійснені компанією проектах, що дозволяє створити базу(архів) і визначити норми, необхідні для планування нових проектів; точного розподілу ресурсів – досягається шляхом обчислення запланованого обсягу ресурсів, який дозволяє в подальшому автоматично перерозподілити ресурси на основі встановлених меж і - правил перерозподілу; удосконаленням якості виконання проектів.

Задача. Оцінити наявні ресурси і забезпечити ними проект, підібрати менеджера і команду проекту - все це повинно бути зроблено під управлінням проектного офісу. Чіткі методики і регламенти повинні зробити процес ініціації проекту простим і зрозумілим. З плином часу проект неминуче приходить до завершення. Іноді не по своїй волі. Коректне закриття проекту на будь-якій фазі його виконання, розпуск команди, оцінка результатів, підведення підсумків, витяг уроків, зберігання і використання інформації про проект в інших проектах - обов'язок проектного офісу. Ще відповідальність за ефективне використання інформаційних систем, які підтримують керування проектами, - також задача проектного офісу.

Результат. Основними результатами діяльності Проектного офісу є:

1. Реалізація відповідності управління якістю проектів компанії стандартам РМІ.
2. Аналітичний вибір проектів до реалізації.

3. Підвищення швидкості та достовірності планування проектів шляхом перерозподілу функцій планування.
4. Бази даних ефективних рішень, інструментів, типових фрагментів і нормативів для майбутніх проектів ДП Придніпровська залізниця.

Висновок. Підводячи підсумок опису різних форм організації проектних офісів, ще раз зазначимо, що проектний офіс є досить універсальним інструментом, що дозволяє забезпечити підтримку проектної діяльності в будь-якій компанії. Застосування цього інструменту може бути корисно як у комерційних організаціях, так і в органах державної влади, як в компанії з високим рівнем зрілості КСУП, так і в процесно-орієнтованій компанії. У будь-якому випадку, створення проектного офісу допомагає впорядкувати проектну діяльність, підвищує ефективність роботи всіх учасників проектів, може служити каталізатором розвитку КСУП і сприяти розвитку бізнесу. Запропонована в статті класифікація, наведене опис функцій проектних офісів різних типів і особливостей їх роботи, розглянуті через призму завдань конкретної організації, можуть виявитися корисними при визначенні найбільш придатних типу проектного офісу та стратегії його створення / розвитку.

Перелік посилань:

1. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными и проектами / Пер. с англ. Е. Мамонтова, А. Баженова, А. Арефьева.. — М.: ДМК Пресс, 2010.
2. Ильин В. Проектный офис — центр управления ... проектами. Системный подход к управлению компанией. — М.: Вершина, 2007. — 264 с.
3. Кендалл Д.И., Роллинз С. Современные методы управления портфелем проектов и офис управления проектами / Пер. с англ. А. Матвеева, А. Раскина. — М.: ПМСОФТ, 2004. — 576 с.
4. Козодаев М.А. Аутсорсинг управления проектами: что должен знать заказчик и уметь поставщик // Инициативы XXI века. — 2010. — №2. — С. 27–30.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Хмельницька область сьогодні – це регіон зі значним промисловим та науковим потенціалом, розвинутим аграрним сектором, широкими можливостями для розвитку як внутрішніх міжрегіональних, так і зовнішніх міждержавних зв'язків. Багатий ресурсно-сировинний потенціал, велика частка сучасних галузей в економіці регіону, зростання спектру фінансово-банківських, страхових, інформаційно-консультаційних послуг, розвинута транспортна інфраструктура, наявність кваліфікованого персоналу – все це та інше створюють необхідні умови для вкладення інвестицій в економіку області.

Надзвичайно привабливим для інвестування є нині агропромисловий комплекс області. Основу інвестиційної привабливості АПК складають родючі землі, трудові ресурси, значні потужності харчової і переробної галузі, вигідне для експорту продукції розташування регіону.

Великі перспективи краю пов'язані також зі значними мінерально-сировинними та багатими рекреаційно-туристичними ресурсами. Широко відомі родовища мінеральних лікувальних вод.

Історико-культурні надбання, географічні та кліматичні умови забезпечують чудові умови для розвитку туризму. Туристичний потенціал краю визначається насамперед культурно-історичною спадщиною, яка є багато в чому унікальною. Туристично-рекреаційні ресурси області складають понад 270 територій та об'єктів природно-заповідного фонду, в тому числі й державного значення.

Визначальними особливостями області є:

потужний енергетичний комплекс: діє Хмельницька АЕС (номінальна потужність двох діючих енергоблоків – 2012 Мвт); передбачається спорудження й введення в експлуатацію третього та четвертого енергоблоків;

значний виробничий потенціал: виробничу діяльність у промисловості здійснюють понад 1300 підприємств; у сільському господарстві – 505 сільськогосподарських підприємства та 1356 фермерських господарств; діє 6387 малих підприємств;

багатопрофільне сільське господарство (рослинництво, тваринництво, птахівництво, вівчарство, бджільництво, рибальство) та конкурентоспроможна харчова і переробна промисловість;

значні природні ресурси та корисні копалини (водні та земельні ресурси, лісовий фонд, понад 300 родовищ та проявів корисних копалин, 9 родовищ мінеральних лікувальних вод);

сприятливий інвестиційний клімат: іноземні інвестори у 2011-2012 роках вклали в економіку області понад 90 млн дол. США;

розвинена туристично-рекреаційна та курортна інфраструктура, яка має величезний потенціал для розбудови та розвитку: функціонують Державний курорт “Сатанів” та курорт місцевого значення “Маків”, готелі, санаторії, бази відпочинку, оздоровчі табори для дітей та юнацтва, кемпінги, мотелі тощо;

значний науковий та освітній потенціал: 20 вищих навчальних закладів всіх рівнів акредитації та форм власності; науково-інноваційною діяльністю займаються наукові та науково-педагогічні працівники всіх ВУЗів; підготовку робітничих кадрів забезпечують 34 державних професійно-технічних навчальних заклади.

Економіка Хмельницької області має індустріально-аграрний характер (рис.2.1). Пріоритетні галузі – сільське господарство, харчова промисловість, електроенергетика, машинобудування та промисловість будівельних матеріалів. Промислове виробництво в

основному зосереджено у містах: Хмельницький, Кам'янець-Подільський, Шепетівка, Славута, Нетішин.

Області належать провідні місця у загальнодержавному виробництві масла вершкового, цукру-піску, макаронних виробів, чоловічих костюмів, взуття, цементу, руберойду, котлів центрального опалення, газових лічильників, електроенергії тощо.

Хмельниччина створює майже 2 % валового регіонального продукту України.

Галузева структура економіки Хмельницької області: промисловість 27,5 %, сільське господарство 17 %, оптова і роздрібна торгівля 11,2 %, транспорт і зв'язок 9,1 %, освіта 8,3 %, охорона здоров'я 4,2 %, будівництво 4,7 % інші галузі 18%.

В аграрному секторі країни Хмельниччині належить вагоме місце. Основу агропромислового комплексу області складають 505 сільськогосподарських підприємств, понад 1356 селянських фермерських господарств, 656 - підприємства харчової та переробної промисловості, з них понад 60 є провідними, як в області, так і в Україні, 1 інститут агропромислового виробництва, аграрний університет, 1 коледж та 2 сільськогосподарських технікуми, 13 аграрних професійних ліцеїв.

Валовий регіональний продукт, як основний показник, що характеризує рівень розвитку області, впродовж 2011-2012 рр. мав стійку тенденцію до зростання, щоправда, темпи його зростання поступово уповільнювалися (табл 2.1). Якщо у 2011р. темп зростання ВРП було зафіксовано на рівні 112,7%, то у 2012 р. він становив 104,0%.

Іноземний досвід показує, що ефективність регіональної політики в країнах з ринковою економікою залежить від чіткого управління соціально-економічним розвитком на всіх рівнях: держави, галузей, територіальних та інших інституційних одиниць. Одним з найважливіших показників розвитку регіону є чисельність населення із доходами, нижчими за прожитковий мінімум.

Чисельність населення із середнім загальним доходом в місяць, нижчим за прожитковий мінімум у 2005 році становила 1202,2 тис. осіб, а саме 83,8% від загальної чисельності населення. Не дивлячись на ріст прожиткового мінімуму, до 2007 року цей показник зріс до 88,9%, тобто до 1254,9 тис. осіб. Починаючи з 2008 року кількість осіб з доходами, нижчими за прожитковий мінімум, почала скорочуватися і склала 1086,3 тис. осіб (78,2%). До 2013 року цей показник порівняно із 2008 роком скоротився на 60,9% (1087,7 тис. осіб) і становив 114,5 тис. осіб, що може свідчити про збільшення кількості робочих місць та покращення рівня життя населення області.

Перелік посилань

1. Програма розвитку агропромислового комплексу Хмельницької області на 2010-2011 роки. Затверджено Рішенням п'ятої сесії обласної ради від 20 грудня 2012 року №12-5/2012.
2. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: Регіональні дослідження: Моногр. – К.: Вид-во УАДУ, 2010. – С.3.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2012 р.
4. Миронова Т. Л., Добровольська О.П., Процай А.Ф. Управління розвитком регіону: Навчальний посібник для студ. вищих навчальних закладів. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 327 с.

Дуб Б. С., студентка гр. УДФ-09

(Дніпропетровська державна фінансова академія, м. Дніпропетровськ, Україна)

САНАЦІЙНА СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

Масштабна криза, що перервала період сталого розвитку світової економіки у 2008 році має, очевидно, багатомірний, багатоаспектний характер. Окрім іншого виявилася неупорядкованість і недостатня ефективність світових фінансів. Услід за цим, внаслідок стагнації фінансового ринку і браку обігових коштів були ослаблені найважливіші галузі вітчизняної економіки. Криза виявила фінансову вразливість української економіки. Нестача фінансів призупинила переобладнання і оновлення промислових гігантів. Виявилася залежність від світових фінансів українських підприємств, в тому числі, і сільськогосподарських, які в періоди сезонних фінансових навантажень залишались без обігових коштів. Бюджет отримує недостатньо коштів, відповідно ослаблюються соціальна сфера і знижується рівень життя, а недостатня купівельна спроможність населення не дозволяє підтримувати вітчизняного товаровиробника.

На нашу думку, в умовах, коли ініціативи світових лідерів зі стабілізації загальної економічної ситуації не завжди відповідають інтересам України, а зусилля вітчизняної влади не задовольняють запити окремих суб'єктів бізнес-діяльності, нагальною є потреба опанування топ-менеджментом кожного підприємства антикризовими технологіями. Насамперед, слід активно ознайомлювати управлінців з інструментарієм нейтралізації наслідків кризи, вдосконалювати і наповнювати новими нестандартними рецептами пакет антикризових заходів. Кожна антикризова програма має враховувати специфіку підприємства, розташування, сферу діяльності, аж до соціокультурних і політико-правових обставин. Втім, українські фахівці вважають, антикризове управління підприємством в сучасних умовах повинно включати два аспекти: недопущення кризи та ефективність її подолання. У сучасних умовах фінансові менеджери повинні бути постійно підготовленими до різних негативних факторів, що можуть спричинити кризовий стан на підприємстві, а також мати плани щодо політики його подолання [1].

Переважає більшість заходів оперативної програми подолання підприємством фінансової кризи здійснюється в системі комплексного фінансового нагляду і регулювання. Як вважає український автор М.М. Стефаненко, особлива увага має бути зосереджена на збереженні, а при можливості і зростанні вартості підприємства та гарантуванні його довгострокового стабільного розвитку [2, с.145]. Тож послідовний перелік заходів з антикризового фінансового менеджменту надає можливість з'ясувати ефективність діяльності підприємства, отримати адекватну картину фінансово-платіжної ситуації, а також можливість прийняття актуальних рішень стосовно його подальшого існування і функціонування.

Зазвичай вирішальним етапом діяльності в напрямку нейтралізації наслідків кризи спеціалістів підприємства є санація, яка передбачає попередження банкрутства з наступним оздоровленням компанії. Вважається, що функціональні сфери менеджменту

санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, при чому в процесі санації такі цикли повторюються при досягненні окремих цілей [3, с. 46].

Типи санації зумовлюють механізм, за посередництва якого досягаються її основні цілі. Типи і форми санації визначаються напрямком оздоровлення підприємства, із необхідним урахуванням специфіки кризової ситуації. В сучасних українських реаліях оздоровлення підприємства має вагомий економічний ресурс та належить до комплексу найдієвіших важелів фінансової стабілізації підприємства, що надає можливість поновити його фінансову стійкість і рентабельність. Головним завданням фінансової санації є ліквідація поточної збитковості та джерел її виникнення, утримання і подальший розвиток наявного рівня ліквідності та платоспроможності, зменшення заборгованості, вдосконалення структури оборотних коштів й резервування додаткових фінансових ресурсів, з подальшим їх спрямуванням у виробничо-технічну сферу [2, с. 16].

В українських умовах найпоширенішою формою санації є та, що виникає з ініціативи самого підприємства до моменту порушення справи про банкрутство. Подібне оздоровлення передбачає бездоганне дотримання принципів антикризового фінансового управління на кожному етапі його реалізації. Першочергово антикризова команда має дотримуватися виробленої послідовності виконання програми. Зазвичай, на першій стадії виявляють причини, що спровокували кризовий стан. Також з'ясовується сама доцільність санації підприємства. Вже після цього аналізується стан платоспроможності підприємства.

Обов'язковим етапом санаційних змін є розроблення тактики й стратегії її реалізації. Тактика санації включає в себе вирішення питань соціальної сфери підприємства, вибору асортименту продукції, формування і вивчення попиту тощо. Стратегія оздоровлення полягає у ретельному доборі найбільш ефективних варіантів стабілізації фінансової ситуації на підприємстві та планування його діяльності у довготривалій перспективі.

Згідно стратегії формується програма санації, яка в свою чергу передбачає вироблення процедур виходу з кризи. На цьому етапі визначаються власні внутрішні ресурси підприємства і приймається резолюція стосовно управління коштами підприємства і нарешті окреслюються форми реалізації оздоровчих заходів.

Таким чином, українська економічна наука сформувала достатньо помітний масив напрацювань антикризового фінансового менеджменту. Особлива увага зосереджується сучасними авторами на проблемах санаційного забезпечення нейтралізації криз. Практичне втілення цих ідей дозволить підприємствам уникнути можливих помилок і забезпечить економію і ресурсів, і певною мірою може гарантувати подальший перспективний розвиток. Ефективна санація підвищить ефективність багатьох вітчизняних підприємств, а отже конкурентоспроможність української економіки на міжнародному ринку в найближчій перспективі.

Перелік посилань

1. Виноградня В. М. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах // Економічний вісник університету. – 2012. - № 19/1. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_19_1/Vynograd.pdf
2. Стефаненко М.М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств / М.М. Стефаненко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 144-145.

3. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 46-49.

Іванова М.І., к.е.н., доцент, Ігнатенко А.В. магістр гр. МО-13м

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Становлення ринкових відносин в Україні формує сьогодні особливий інтерес теоретиків і практиків до вже відпрацьованого в Європі й Америці інструментарію логістичного управління переміщенням продукції від продуцента до кінцевого споживача. Сьогодні цей інтерес досить актуальний для різних підприємницьких структур, оскільки в оптимізації переміщення товарного потоку криються більші можливості для формування стійкої конкурентної позиції на ринку за рахунок зниження витрат, більшою мірою, на транспортування й зберігання продукції.

Досвід розвинених країн показує, що інтеграція таких елементів, як споживачі, постачальники, транспорт в єдину взаємоузгоджену цілісну систему дозволяє знизити ризики, пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, зменшити загальні витрати, підвищити якість та швидкість обслуговування клієнтів, сприяє вигідному просуванню продукту на ринку, що у кінцевому результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства[1].

Ефект логістики проявляється у високому рівні організації виробництва, результатом чого є економія матеріальних і фінансових ресурсів. Вказана економія відображається у вигляді зміни ряду показників: рівня запасів, терміну виробничого циклу, коефіцієнта використання виробничої потужності тощо. Проте вдосконалення даних показників можливе не лише за рахунок логістичного підходу до управління, але й виділення ефекту логістики із загального економічного ефекту (таблиця 1) [2].

Таблиця 1

Ефективність логістичної системи підприємства

Складові логістичної системи підприємства	Ефект внутрішній	Ефект логістичний
Постачальницька	Вибір постачальників по територіально-транспортним критеріям	Вибір постачальників по критерію відповідності виробничому процесу
Виробнича	Вдосконалення технології	Застосування нових (стійких, економічних) матеріалів
Збутова	Організація розподілу по різним каналам	Реалізація продукції партіями, які відповідають замовленням і транспортним засобам

Розглядаючи логістику як систему, слід мати на увазі, що вона має складові елементи, між якими встановлені певні функціональні зв'язки.

Виділяють такі складові елементи (підсистеми):

- закупівля (закупівельна логістика) – забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему підприємств;
- розподіл (розподільча логістика) – забезпечення раціоналізації процесу фізичного просування матеріалів, продукції до споживача і формування системи ефективного логістичного сервісу;
- склади (складська логістика) – організація здійснення операцій, безпосередньо

пов'язаних з надходженням, оформленням, підготовкою матеріалів до запуску в основне виробництво, зберіганням запасів;

- обслуговування виробництва (виробнича логістика) – підсистема, яка виконує функції обслуговування виробничого процесу;

- транспорт (транспортна логістика) – оптимізація транспортних систем, вибір виду і типу транспортних засобів, вибір каналів доставки вантажів;

- інформація (інформаційна логістика) – підсистема, яка забезпечує зв'язок і координацію всіх елементів логістичної системи;

- кадри логістичної системи – персонал, зайнятий виконанням логістичних операцій;

- збут (логістика збуту) – підсистема, яка забезпечує вибуття матеріального потоку у вигляді готової продукції, напівфабрикатів із локальної логістичної системи.

Витрати підприємств, що пов'язані з логістикою, становлять до 45% у структурі загальних та адміністративних витрат підприємства (таблиця2) [3].

Таблиця 2

Логістичні витрати підприємства у структурі доходів і витрат

Частки логістичних витрат у структурі доходів і витрат підприємства	Значення, %
Частка логістичних витрат у структурі сукупних доходів підприємства	7-16
Частка логістичних витрат у структурі адміністративних витрат підприємства	10-35
Частка логістичних витрат у структурі загальних витрат підприємства	20-45

Згідно з дослідженнями експертів щороку українські підприємства витрачають на логістику від 10 млрд. дол. США і, щонайменше третина цієї суми витрачається нерационально. У ЄС і США логістичні витрати становлять 12–16 % внутрішнього валового продукту, у Китаї – 26 %, у Японії – 6 %. Місце України у цьому списку приблизно між Китаєм і Європою. За підрахунками експертів, в Україні на перевезення, зберігання продукції та сировини підприємства витрачають близько 15% ВВП. Як бачимо з вищенаведених цифр, логістичні витрати є доволі значними, щоб залишатися непоміченими, і ключова проблема виникає під час виділення логістичних витрат, і полягає в тому, що традиційна бухгалтерська практика класифікації та обліку основних видів витрат, як правило, не містить інформації для виділення витрат, пов'язаних з логістичними процесами [4].

Перелік посилань

1. Ларина, Р.Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами. [Текст]: Монография. / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко, В.Н. Амитан – Донецк: ВИК, 2003. –239 с.
2. Помірко Н.М. Класифікація логістичних витрат у формуванні системи управління ними на промисловому підприємстві [Текст]: наукове видання / Н.М. Помірко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – № 669. Логістика: Збірник наукових праць / відповід. ред. Є.В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2010. – С. 99–107.
3. Михальчик Л.Ю. Аналіз впливу логістичних витрат на ефективність функціонування логістичної системи [Текст] / Л.Ю. Михальчик, М.О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2009. - № 1. - С. 30-34.

4. Божкова Т.В. Організаційні форми постачання у виробничій логістиці [Текст] / Т.В. Божкова // Науковий журнал «Логістика: теорія та практика» Луцького національного технічного університету. – №1(2). – Луцьк, 2012.

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Питання формування кадрового потенціалу акціонерних товариств і його використання діалектично пов'язані. Підприємство здійснює відбір і найм персоналу і відповідно до результатів праці вносить корективи в ті чи інші аспекти, напрями формування кадрового потенціалу. Тому проблеми використання кадрового потенціалу несуть в собі перш за все ті проблеми, що пов'язані з питаннями формування кадрового потенціалу. В цьому аспекті формування кадрового потенціалу та його використання залежать, в першу чергу, від організації праці, її технічного підґрунтя. В структурі технічної основи організації праці, процесу праці, де безпосередньо відбувається виготовлення продукції, тобто трансформація ресурсів в готову продукцію, принципове значення для формування та використання кадрового потенціалу має аналіз характеру змісту праці.

За змістом розрізняють такі види праці: проста і складна, творча і репродуктивна, фізична та розумова, ручна та механізована тощо. Проста праця – виконання простих трудових операцій, для яких достатньо виробничого інструктажу і не потрібно спеціального навчання. Складна праця потребує відповідної кваліфікації, пов'язана з додатковими витратами на навчання працівника. Творча праця передбачає постійний пошук нових рішень, активного розвитку самостійності та ініціативності. У репродуктивній праці значна частина функцій повторюється, її особливістю є повторюваність способів досягнення результатів. Фізичну працю характеризує безпосередня взаємодія людини із засобами праці, її включення в технологічний процес. Розумовій праці притаманні інформаційні, логічні, творчі елементи, відсутність прямої взаємодії працівника із засобами праці. Ручна праця передбачає пряму дію працівника на предмет праці, не потребує складних інструментів, приладів.

Працівників механізованих виробництв класифікують на такі категорії:

– працівники, зайняті спостереженням за роботою автоматизованих агрегатів та машин;

– працівники, які виконують роботу за допомогою машин і механізмів;

– працівники, які виконують ручні операції при машинах та механізмах.

В процесі виробництва застосовується ручна і машинна або механізована праця. На робочих місцях важливо скоротити частку ручної праці в загальних трудових витратах. Підвищення технічного рівня організації праці принципове значення має для акціонерних товариств відкритого типу, які характеризуються могутньою виробничою силою, великим технічним станом, що ставить в якості однієї із важливих задач організації праці та виробництва проблеми управління організацією праці, продуктивністю праці, забезпечення економічного ефекту на масштабах виробництва.

Вагоме значення ПАТ «Стахановський вагобудівельний завод» в системі формування кадрового потенціалу підприємства віддає навчанню та підвищенню кваліфікації робітників. Організацію даної сфери кадрової політики здійснює відділ підготовки кадрів (ВПК), заснований у ПАТ «Стахановський вагобудівельний завод» у 1965 року, раніше відділ називався відділом технічного навчання. Його штат складають два робітника: посади головного фахівця і провідного фахівця. До їх завдання входять питання управління такими видами робіт:

1) підготовка нових робочих (організацію професійної підготовки на виробництві здійснює інженер по підготовці кадрів – ВПК);

2) перепідготовка і навчання робочих другим професіям (перепідготовку і навчання робочих іншим професіям здійснює інженер по підготовці кадрів за наявності заявок від

начальників структурних підрозділів, що реєструються в журналі, за умов вже наявної первинної професійної підготовки і кваліфікаційних вимог ГТКС);

3) підвищення кваліфікації робочих (підвищення кваліфікації здійснюється відділом підготовки кадрів і направлено на послідовне вдосконалення професійних навиків по наявній професії).

4) підвищення кваліфікація ІТР.

Організацію підвищення кваліфікації керівних працівників і фахівців підприємства здійснює начальник ВПК. При цьому застосовуються такі форми підвищення кваліфікації:

- короткострокові курси підвищення кваліфікації поза підприємством;
- стажування, що передбачає оволодіння працівниками додаткових знань, умінь і спеціальних навичок, в межах раніше придбаної спеціальності за професійною спрямованістю виробничої діяльності.

На підставі визначення потреби в професійному підвищенні кваліфікації за рекомендаціями від головних фахівців і для організації навчання персоналу начальник відділу по підготовці кадрів розробляє план-графік підвищення кваліфікації.

Організація навчання кадрів на договірних умовах за межами підприємства включає такі етапи:

- узгодження учбово-програмної документації;
- наявність ліцензії;
- узгодження кошторису витрат на підвищення кваліфікації;
- укладення договору.

Начальник ВПК організовує своєчасність прибуття працівників на навчання і після закінчення курсів підвищення кваліфікації оформляє особисту кваліфікаційну картку ІТР і направляє у відділ кадрів.

Характеристика процесів навчання та підвищення кваліфікації у ПАТ «Стахановський вагонобудівельний завод» наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Навчання та підвищення кваліфікації у 2010–2014 рр. у ПАТ «Стахановський вагонобудівельний завод»

Показники	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Підготовка нових робочих	182	296	340	410
Підвищення кваліфікації (розряду), осіб.	145	186	165	153
Одержання другого (суміжного) фаху, осіб	40	46	119	157
Підвищення кваліфікації фахівцями, осіб.	65	93	107	90
Підвищення кваліфікації службовцями	14	18	15	27

Дані таблиці показують, що ПАТ «Стахановський вагонобудівельний завод» розглядає навчання та підвищення кваліфікації робітників в якості центрального пункту формування кадрового потенціалу, основою ефективної господарської діяльності. Підприємство приділяє важливе значення первинній підготовці або навчанню кадрів. У 2011 р. у порівнянні з 2010 р. кількість робітників, що пройшли первинне навчання зросла на 2,6%, у 2012 р. відносно 2011 р. – на 1,5%, у 2013 р. відносно 2012 р. – на 1,6%. Необхідно відмітити, що частина робітників у ПАТ «Стахановський вагонобудівельний завод» поступає після закінчення Стахановського професійно-технічного училища №82, учням і слухачам якого підприємство за домовленістю надає місця проходження практики, придбання робітничої кваліфікації.

Іванова М.І., к.е.н., доцент, Джинджоян О.В., студент гр. МНс-12-1

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ

Ключовою функцією управління є мотивація – єдина антропоцентрична функція, що безпосередньо орієнтована на людину як основний об'єкт управління. Мотивація розглядається як основна функція першого порядку, вона орієнтована на людину як об'єкт управління. Таким чином, мотивація стає центральною функцією управління.

У системі заходів реалізації економічної реформи особливе значення надається підвищенню рівня роботи з кадрами, постановці цієї роботи на міцний науковий фундамент, використанню накопиченого протягом багатьох років вітчизняного та закордонного досвіду.

Мотивація – спонукання, що викликають активність організму й визначають її спрямованість [1, с.17].

Отже, мотивація – це процес стимулювання себе та інших (окремої людини або групи людей) на діяльність, що спрямована на досягнення цілей організації. Хаотична активність людини під впливом мотивації спрямовується в границі певної діяльності як це показано на рис. 1.

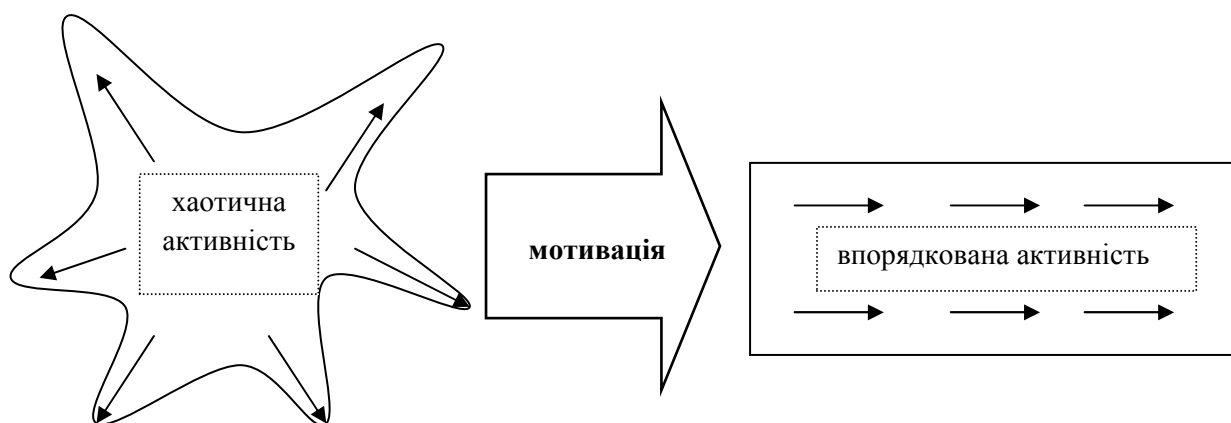


Рисунок 1 – Вплив мотивації на активність людини

Мотивація – система взаємопов'язаних мотивів діяльності особистості, що свідомо визначає лінію її поведінки. До складу мотивації відносять моральну оцінку вчинків та самооцінку людини, що допомагає особистості здійснювати самоконтроль та самовиховання. Мотивація виступає як вияв самостійності, суверенності особистості; вона тісно пов'язана з соціальною практикою і виникає на її основі [2, с.21].

Потенційна мотивація – це нормативний стан, який визначає (діючи за принципом шкали оцінок), як має бути побудований, відносно самої людини, певний тип життєвих ситуацій, аби вони були для неї вдалими.

Актуальна мотивація (спонукальний мотив) складається з очікувань, що пов'язують теперішній і майбутній стани. Сила мотиву спонукання відповідає значенню градієнта (похила пряма) сили очікування, що залежить від: величини різниці між нинішнім і майбутнім станом за шкалою оцінок області нормативної мотивації; від фізичної віддаленості цих станів одне від одного в часі [3, с.29].

Мотивація з погляду психології особистості трактується як ключ до опису й глибинного розуміння особистості та індивідуальних відмінностей. З погляду фахівців психології мотивації й когнітивної психології мотивація визначається як процес, яким

пояснюється актуальна поведінка щодо індивідуальних особливостей. Мотивацією є також прагнення до цільового стану [4, с.109].

Для виникнення прагнення необхідні дві передумови. По-перше, має бути можливість передбачення настання цільового стану в певному очікуванні. Таким може бути очікування цільового стану, коли власна поведінка не береться до уваги і не відіграє жодної ролі, або очікування власних дій з досягнення цільового стану. Перший випадок – це очікування за типом «ситуація та її наслідки», другий – очікування за типом «дія та її наслідок». Очікування також можна розрізнити за тим, які часові відтинки або який об'єм послідовності дій вони охоплюють. По-друге, цільовий стан підкріплює дії особистості.

Найпопулярніший засіб на сьогоднішній день і в нашій країні, і за кордоном – грошові винагороди і пільги. Все частіше в Україні можна зустріти компанії, що надають значну частку компенсаційного пакету у вигляді умовних опціонів і інших відкладених виплат.

Правильний розподіл робіт теж деколи сприяє підвищенню вмотивованості персоналу. Дослідженнями доведено, що продуктивність праці людини залежить від його захопленості, від того, наскільки йому подобається виконувана робота. Ретельно подумавши, які обов'язки покласти на того або іншого співробітника, деякі компанії змогли не тільки підвищити продуктивність праці, але і скоротити текучість кадрів.

Для мотивування ключових співробітників в деяких компаніях апробують так звані програми вільного вибору. Суть їх полягає в тому, що керівництво компанії за допомогою анкет і інтерв'ю допомагає співробітникові визначити свої цінності, потреби і кваліфікацію і дає йому право самому впливати на вибір завдань, а також пільг і винагород. При цьому організація підтримує і заохочує менеджерів, що враховують індивідуальні переваги своїх підлеглих.

Свої дії керівникові можна збудувати в такому порядку.

По-перше, чітко сформулювати характеристики підлеглого, не бажані і для нього самого, і для компанії, наприклад: «пасивний», «скиглій», «тиран», «безвідповідальний», «недисциплінований» тощо.

По-друге, відокремити оцінку поведінки від оцінки особи. Людина не може бути недисциплінованою, він тільки постійно спізнюється на роботу, тобто в даному контексті він демонструє недисципліновану поведінку.

По-третє, задуматися над тим, що дає людині його поведінку, в чому його приховане значення (мотив)?

В-четвертих, зрозуміти, для чого людині потрібна така увага, чого йому не вистачає, що він хоче вирішити, привертаючи увагу?

По-п'яте, виробити нові способи задоволення потреб підлеглого. Поговорити з ним, спробувати з'ясувати, на що він витрачає свої зусилля, і разом знайти нові способи задоволення його бажань.

Перелік посилань

1. Виханский О.С. Менеджмент. [текст] : Учебник для студ. высш. учебн. завед., 4-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента [текст] : Учебник, пер. с английского Л.И. Евенко / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
3. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. [текст] : Учебн. пособ. для вузов. / В.А. Спивак. – СПб: Питер, 2000. – 416 с.
4. Мойсеенко І Є. Фінансове планування на підприємстві / І.Є. Мойсеенко // Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 155-158.

Іванова М.І., к.е.н., доцент, Лепескіна А.В. студентка гр. МН-10-3

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У загальнотеоретичному аспекті категорія “розвиток” розкриває характер змін, які відбуваються в системі підприємства [3]. Іншими словами, це послідовність переходів соціально-економічної системи підприємства з одного стану в інший від моменту його створення до дати його ліквідації (юридичної та фізичної). Слід особливо зазначити, що підприємство трактується, як організаційно відокремлена, економічно самостійна, відкрита соціально-економічна система, яка на основі внутрішнього стану взаємодіє з зовнішнім середовищем і виготовляє продукцію [1, 2].

Розвиток підприємства є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили.

Першоосною розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які виступають результатом взаємодії економічних предметів (об’єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів. Соціально-економічні зміни у системі підприємства носять об’єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання людини (власників, менеджерів, працівників, інвесторів, кредиторів тощо).

З метою позиціонування поняття “розвиток підприємства” в системі економічних категорій, можна рекомендувати вивчення характеру його зв’язків з основними загальнонауковими суміжними термінами (рис. 1).

Ключовим фактором у цьому процесі слід вважати протиріччя між обмеженими економічними ресурсами та необмеженістю економічних потреб людини. Таким чином, розвиток підприємств слід визначити на чотирьох рівнях, кожен з яких створює основу для таких рівнів.

Науково-теоретичному рівні: розвиток – це сукупність внутрішньо та зовнішньо обумовлених послідовностей переходів підприємства (чи окремих його підсистем) з одного стану відносної стійкості у інший, починаючи від моменту його створення до повного припинення функціонування.

Методологічному рівні: розвиток підприємства – це постійні зміни структури, функцій, елементів, а також їх окремих властивостей, які дозволяють більш чи менш ефективно функціонувати соціально-економічній системі підприємства за умов динамічного середовища господарювання.

Методичному рівні: розвиток підприємства – це процес поступової зміни кількісних і якісних характеристик окремих бізнес-процесів і цільової ефективності підприємницької діяльності у цілому.

Прикладному рівні: розвиток підприємства – це постійні зміни (підвищення) цільової ефективності використання основних засобів, оборотних коштів, персоналу, земельних ділянок тощо у короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах.

Під розвитком підприємства будемо розуміти саме удосконалення діяльності, тобто зміни по висхідній траєкторії – від нижчого до вищого, від простого до складного. Проблеми забезпечення ефективності розвитку підприємств належать до сфери стратегічного управління. Практичні результати визначення напрямків і кількісних

параметрів розвитку підприємств втілюються у їхніх стратегіях, деталізуються у тактичних планах і доводяться до практичних заходів у рамках оперативних вказівок.

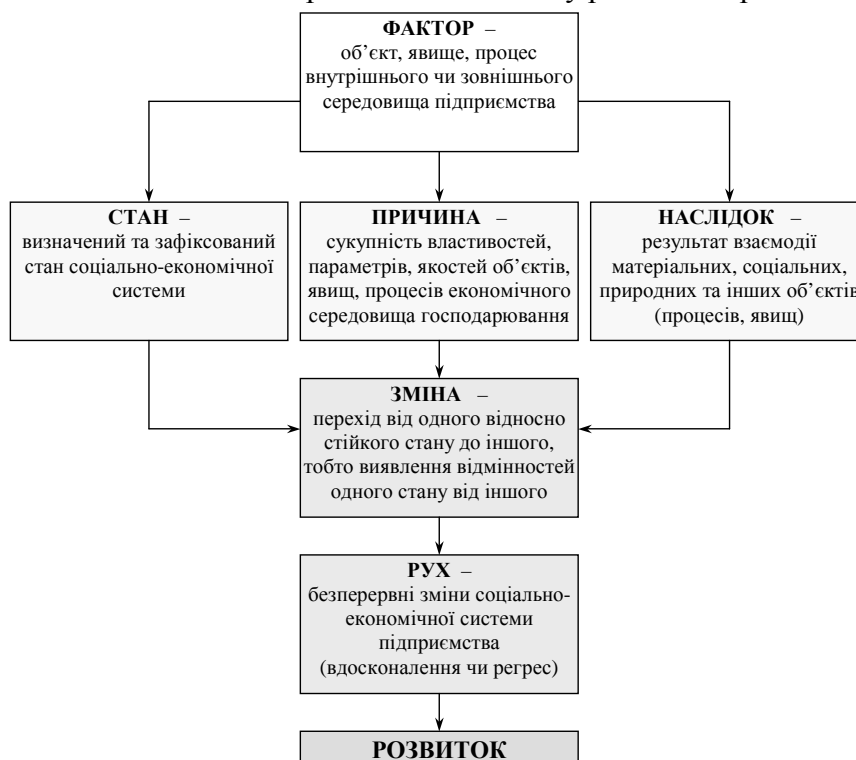


Рисунок 1 – Генезис поняття “розвиток підприємства”

Розвиток соціально-економічних систем різних рівнів (в тому числі малих підприємств) буває спрямований (цілеорієнтований) та неспрямований (спонтанний). Крім того, слід виокремлювати свідоме та несвідоме управління, що передбачають різні процеси та мають різну структуру.

Суттєвий вплив на розвиток підприємств має сукупність факторів макро-, мезо - та мікросередовища. Стосовно будь-якого підприємства вони відіграють неоднакову роль і можуть впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними [4]. Комбінаційний склад чинників, їх варіації, вагомість та інтенсивність впливу залежать від цілей підприємства, організаційної структури, виробничих і комерційних зв'язків

Перелік посилань

1. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні [Текст] / Г. Білоус // Економіка України. - 2000. - №: 2. - С.34-40.
2. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств [Текст] / Богатирьов І.О. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наук. праць. Вип.7 - 8 (26 - 27). - К.: НДЕІ, 2003. - С.73-79.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимість компаній: оцінка и управління / пер. с англ. [Текст] / Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006. - 576с.
4. Рюэґг-Штюрм Й. Системно-конструктивистская "теория фирмы" и управление процессами глубоких изменений на предприятии [Текст] / Рюэґг-Штюрм Й. // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - № 6. - С.87-91.

Іванова М.І., к.е.н., доцент, Малюк А.С. студентка гр.МО-13с

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Загальна мета логістичного управління полягає в реалізації й узгодженні економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів шляхом найефективнішого використання ресурсів в існуючих на певному історичному етапі умовах господарювання.

Діяльність промислового підприємства як логістичної системи, тобто такої, що підлягає логістичному управлінню, може бути подана за фазовим поділом трьома блоками:

1) логістика постачання, під якою розуміють комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, комплектуючих та відповідного інформаційного потоку від їх переміщення від постачальників до початкового виробничого складування;

2) логістика виробництва, яка включає управління процесами від початку виробництва до передавання продукції у сферу збуту;

3) логістика збуту охоплює управління переміщенням готових виробів до замовника.

Визначення сутності логістичного управління потребує вивчення його концепції як постулатної основи формування мети, принципів, методів та місця логістичного управління в загальній системі управління економікою на всіх її ієрархічних рівнях.

Оптимізація логістичних потоків на основі синхронізації їхньої взаємодії і використання синергічних зв'язків виступає предметом логістичного управління.

Виходячи з загальної сутності управління, логістичне управління слід розглядати як процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою балансування їхнього руху і досягнення ефекту синергізму.

Логістичне управління потребує використання загальних принципів управління з урахуванням пізнання специфіки логістичної діяльності.

Логістичні принципи носять універсальний характер, що дозволяє їх використовувати в управлінні економічними процесами, які виникають при взаємодії різних ланок (підсистем і систем) логістичного ланцюга і зазвичай мають протилежні інтереси.

Логістичне управління спрямоване на узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів шляхом найефективнішого використання наявних на певному історичному етапі розвитку суспільного виробництва ресурсів. Логістичне управління як циклічний процес потребує його розгляду з позицій структурного, процесного та функціонального підходів.

Принципи інтегрованої логістики визначають методологічні основи ефективного поєднання відносин щодо формування потоків, сприяють отриманню синергічного ефекту, який перевищує просту суму ефектів нелогістизованих ланок товароруку, та подоланню протиріч економічних інтересів учасників логістичної системи або ланцюга.

Інтегрована логістична система, органічно поєднуючи і координуючи практичну діяльність усіх своїх служб, у тому числі й управлінських, стає основним осередком погодження рішень стратегічних, тактичних і оперативних задач підприємства.

Визнано, що логістичне управління є головною підсистемою загальної системи управління підприємством і спрямоване на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства.

На рис. 1 наведено основні принципи логістичного управління, які можна виділити серед великої різноманітності.

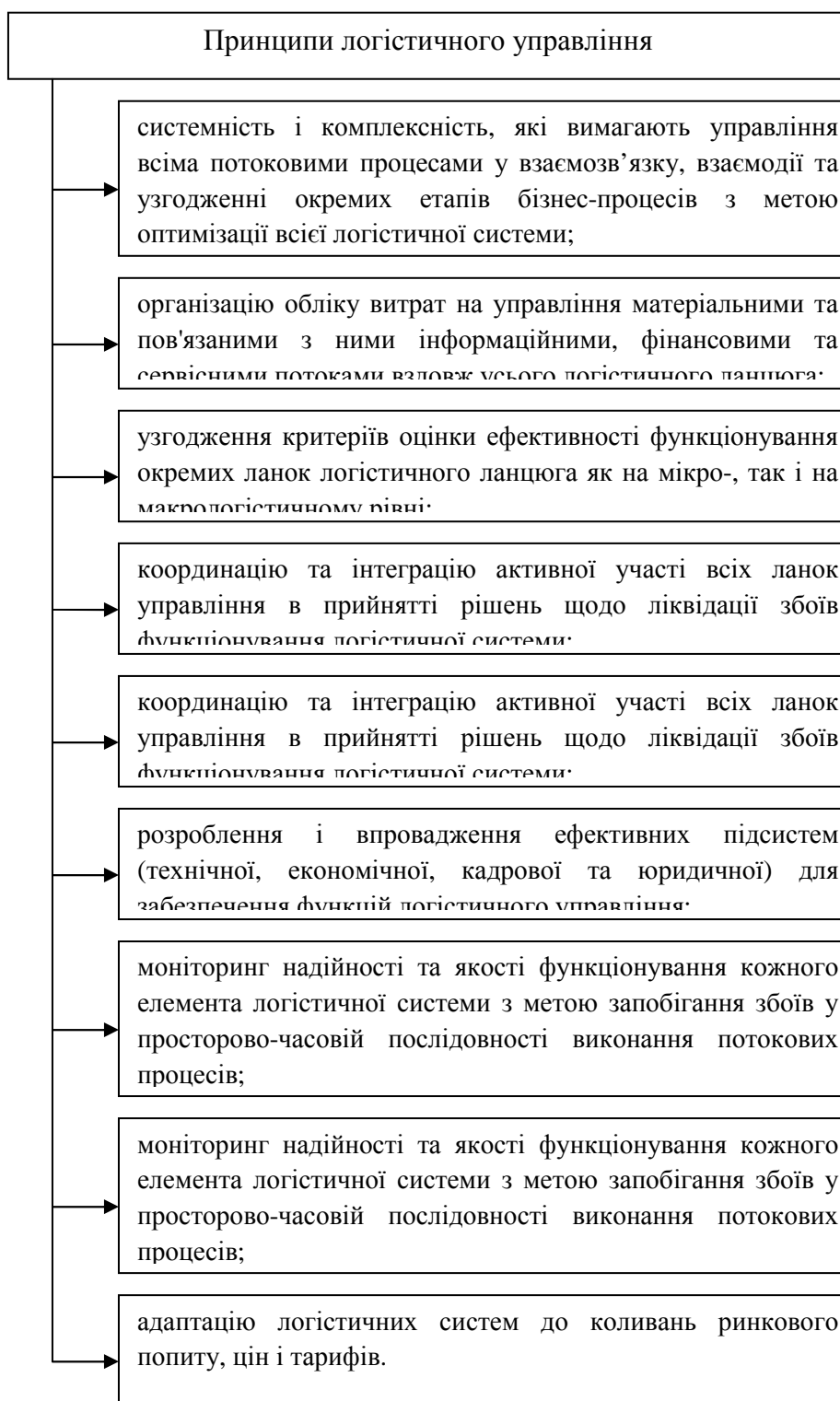


Рисунок 1 – Принципи логістичного управління [1]

Перелік посилань

1. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: [монографія] / Лариса Володимирівна Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.

Іванова М.І., к.е.н., доцент, Руденко О.С. студентка гр. МН-10-1

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок [2].

В основі ЗЕД лежить зовнішня торгівля товарами, послугами, роботами, інформацією та результатами інтелектуальної діяльності, що зображено на рисунку 1.



Рисунок 1 – Зовнішньоторговельні зв'язки в структурі ЗЕД [3]

Комерційна діяльність на зовнішньому ринку істотно відрізняється від подібної діяльності всередині країни. Роль зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює основи для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Зовнішньоекономічним зв'язкам України властиві вагомі негативні риси, що виявляються у переважанні експорті сировинної групи товарів (майже 70%), у домінантно-монопольній залежності від практично одного імпортера таких енергоносіїв, як нафта й газ, у завезенні невиправдано великої кількості товарів споживчого призначення, незважаючи на скрутний економічний стан країни. Чималі суми капіталу

осідають за рубежем у результаті бартерних операцій, які ще становлять в експорті та імпорті близько 10%, а у внутрішньому обороті – сягають 40%. Пасивне сальдо торгівлі товарами за 2013 рік в матеріальній формі становить близько 2,9 млрд. доларів, а з країнами СНД – 4,3 млрд. дол. США, перекіс у бік продукції сировинного характеру та з низьким ступенем переробки а структурі виробництва та експорту (що сягає близько 70%), зростаюча (під впливом конкурентних умов світового ринку) деградація переробних галузей та висока імпортозалежність їх від так званого критичного імпорту не залишають сумнівів у тому, що загальний вектор дії зовнішньоекономічної складової не відповідає потребам стабілізації та розвитку економіки нашої держави [1]. Така ситуація є небезпечною для вітчизняної економіки, оскільки високий рівень її відкритості є наслідком безсистемної торгівлі на фоні глибокої кризи. Будь-яке небажане коливання кон'юнктури світових товарних ринків може привести українських виробників на рівень банкрутства.

На нашу думку, необхідно реформувати систему зовнішньоторговельного режиму і тоді Україна стане більш гнучкою, адекватно реагуватиме на зміни загальноекономічної ситуації в країні та на розвиток ділових зв'язків з іноземним ринком. Усе ще існуючі проблеми, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, які вирішуються на законодавчому рівні. Необхідно створити відповідні програми, спрямовані на розвиток зовнішньоторговельного ринку, метою яких є підвищення ефективності зовнішньої торгівлі за рахунок стимулювання прогресивних змін у товарній структурі експорту та імпорту, розвитку співробітництва в рамках міжнародних організацій, вдосконалення системи регулювання.

Для інтенсивної експортної діяльності в Україні важливе значення будуть мати темпи росту в країнах, які імпортують вітчизняну продукцію. Найбільшими ринками збуту нині є країни СНД.

Пошук перспективних ринків за кордоном і відновлення на новому рівні ринків, які раніше не були пріоритетними для України наприклад з новими економічно розвиненими країнами, такими, як Китай, Індія є чи не найголовнішим завданням нашої країни. Тому що таке співробітництво буде об'єктивно сприяти зростанню вітчизняної економіки. Адже для цих країн спеціалісти МВФ прогнозують досить швидкі темпи економічного зростання (7-10%), в той час як для провідних країн Європейського Союзу прогнозують відносно невеликі темпи росту (не більше 2%) [3].

Тому зміна державної політики сприятиме позитивним зрушенням у зовнішньоекономічній діяльності. Адже вона дозволить забезпечити збалансованість різних сфер економіки й рівноваги внутрішнього ринку України, стимулюватиме прогресивні структурні зміни в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності, створить особливі пільгові умови для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та надасть рівні можливості суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності.

Перелік посилань

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт експедиторської служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expeditor.com.ua/ua/info_zed/pub/121
3. Носирев О.О. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС: проблеми та напрями оптимізації [Текст]: Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки / О.О. Носирев // – 2011. – № 18. – С. 81-88.

УПРАВЛІННЯ КОНТАКТАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕНІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний світ розвивається великим темпом. За останнє століття людство зробило гігантський стрибок у розвитку науки, техніки та економіки. Країни переходять від локального виробництва і збуту до глобальної мережі економік різних країн світу, де, як нам здається, полярні регіони економічно пов'язані між собою. Тому зараз стає все більш актуальним питання формування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Адже діяльність лише на внутрішньому ринку вже не дає переваги над тими підприємствами, що працюють на міжнародному рівні.

Н.М. Тюріна дає таке пояснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок [2].

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.3) суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є [1]:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України й постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України.

Варіанти взаємодії національних суб'єктів господарювання є досить різноманітними. Формалізувати ці ситуації можна за допомогою схем, що відображають основні п'ять випадків (рисунки 1-5) [3].

Існує багато варіантів співпраці на міжнародному рівні. Задля врегулювання відносин укладають міжнародний господарський контракт. Він є гарантією виконання домовленостей між партнерами зовнішньоекономічної діяльності. Наведені варіанти контрактів є найбільш часто вживаними та зручними. Узагальнивши їх у такому вигляді, стає зрозумілим механізм функціонування зовнішньоекономічних відносин.

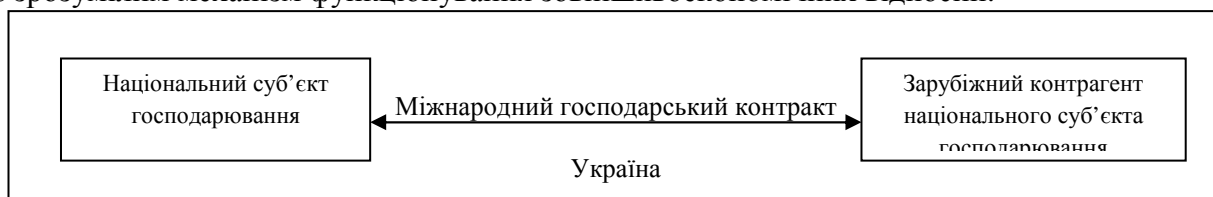


Рисунок 1– Господарські зв'язки між національними суб'єктами господарювання та їх іноземними партнерами на території України

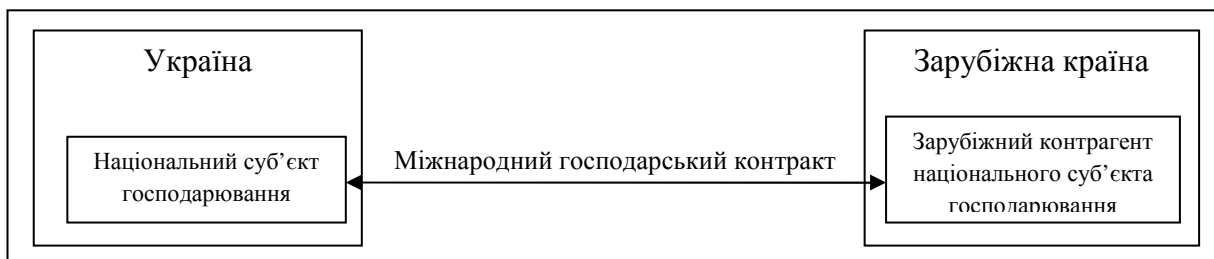


Рисунок 2 – Господарські зв'язки між національними суб'єктами господарювання, розташовані на території України, та їх зарубіжними партнерами, що перебувають у своїй або іншій країні

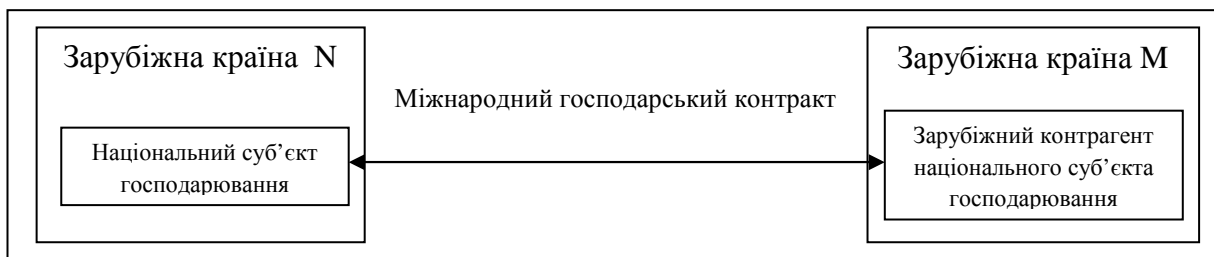


Рисунок 3 – Господарські зв'язки між національними суб'єктами господарювання, які розташовані за межами України, та їх зарубіжними партнерами, що перебувають у своїй або іншій країні

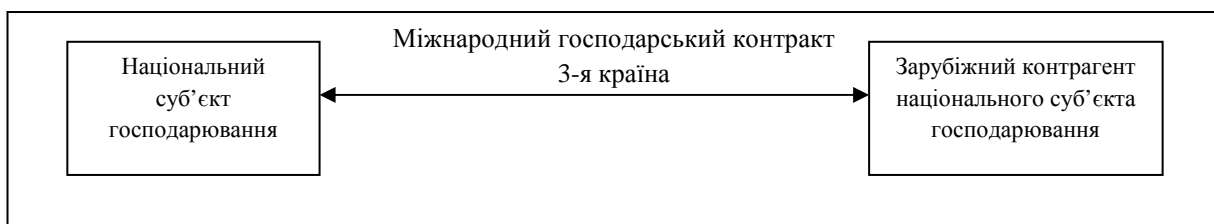


Рисунок 4 – Господарські зв'язки між національними суб'єктами господарювання, які розташовані за межами України, та їх зарубіжними партнерами, на території 3-ї країни

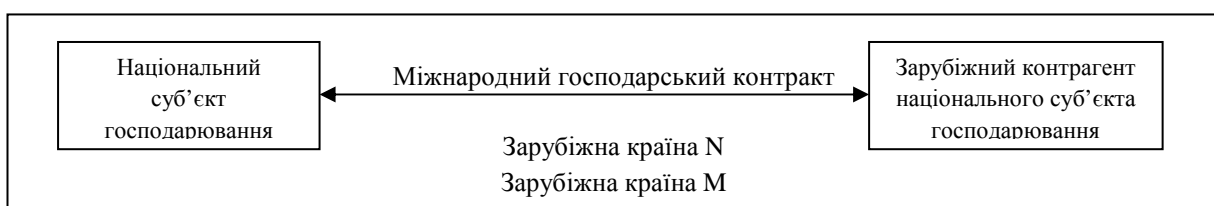


Рисунок 5 – Господарські зв'язки між національними суб'єктами господарювання, які розташовані за межами України, та їх зарубіжними партнерами, в країні – місце перебування останніх

Перелік посилань

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377
2. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
3. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / За ред. О. В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

Бойченко М.В., к.е.н., доцент, Кудрявцева Н.В. магістр гр. МО-13м

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Якість – це авторитет підприємства, формування й підтримка якого спрямовано на збільшення прибутку, що представлено у вигляді піраміди якості (рисунок 1).

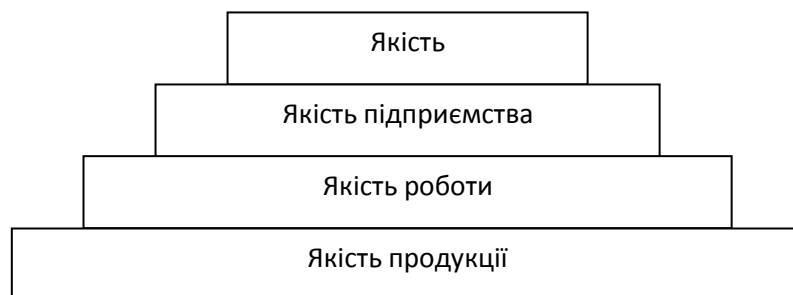


Рисунок 1 – Піраміда якості

Головна ідея забезпечення якості заснована на тому, що поняття «поліпшення якості» повинне вживатися стосовно будь-якої сфери діяльності, оскільки якість продукції – наслідок якісного виконання усіх видів робіт.

Підвищення якості обов'язково приводить до зниження витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції (маркетинг – розробка – виробництво – споживання – утилізація), а отже, до зниження собівартості, ціни і підвищення життєвого рівня людей [1].

Процес управління якістю на підприємстві (рисунок 2) здійснюється у кілька етапів і залежить від обраної концепції роботи підприємства і стратегії якості. Організація управління якістю передбачає, що вище керівництво підприємства встановлює відповідні процедури управління і контролю залежно від обраної стратегії. Метою визначення й обґрунтування вимог, що ставляться споживачами до тих або інших товарів (продуктів), причому ці вимоги можуть стосуватися як постачальників окремих матеріалів, запасних частин, напівфабрикатів виробником, так і кінцевих споживачів опосередковано через якість товару і сервісу. У той час, як більшість компаній фокусується на потребах зовнішніх споживачів, для вирішення проблеми якості також важливі і внутрішні споживачі, тобто виробничі підрозділи і персонал, задіяний у сфері маркетингу, фінансів тощо. На цьому етапі потрібно постійно відстежувати зміни у вимогах споживачів і використовувати такі підходи, як анкетування, структуровані інтерв'ю, фокусування на окремих групах тощо. Крім безперервного вивчення споживчих запитів, необхідний моніторинг ринкових пріоритетів, що змінюються.

З ідентифікацією вимог і нестач потреб споживачів тісно пов'язаний етап контролю поточних рівнів виконання прийнятих рішень щодо керування логістичною якістю. Для цього необхідно визначити методичний інструментарій виміру відхилень від заданого рівня якості. Таким інструментарієм у контролі виробничих процедур є різні статистичні методи вибіркового і безперервного контролю, карти контролю якості, діаграми, Парето аналіз тощо. Зв'язок між третім і четвертим етапами здійснюється звичайно за допомогою системного підходу й аналізу.

Стратегія управління якістю повинна фокусуватися на таких основних моментах:

- розуміння нестачі споживачів;
- безперервне поліпшення якості;
- вимір рівня досягнутої якості і безперервний моніторинг;

- широкі ініціативи в навчанні і перепідготовці кадрів;
- важливість організаційних перетворень. -

Наступним кроком є впровадження прийнятої стратегії якості. Складність упровадження полягає в різноманітті аспектів якості, пов'язаних з безліччю активності (робіт), здійснюваних персоналом як безпосередньо підприємства – виробника готової продукції, так і посередників (суміжників). Завдання управління якістю полягає у виробленні єдиної ідеології і розуміння позиції підприємства в прийнятій стратегії якості всіма категоріями персоналу: середнім і нижчим менеджментом, виробничими, складськими й іншими категоріями працівників, водіями, робітниками, зайнятими вантажопереробкою й упакуванням, конкретними фахівцями з контролю якості у виробництві і сервісі тощо. Зрештою це й виражається у філософії TQM, прийнятій у виготовленні і просуванні продукту кінцевому споживачеві.

Для збереження і розширення своїх позицій на ринку більшість закордонних фірм, підтримуючи і встановлюючи все більш високі стандарти якості, прагне до постійного поліпшення якості продукції, що випускається. Політика безперервного поліпшення якості звичайно реалізується через визначені маркетингові або операційні стратегії, як це подано на рисунку 2.

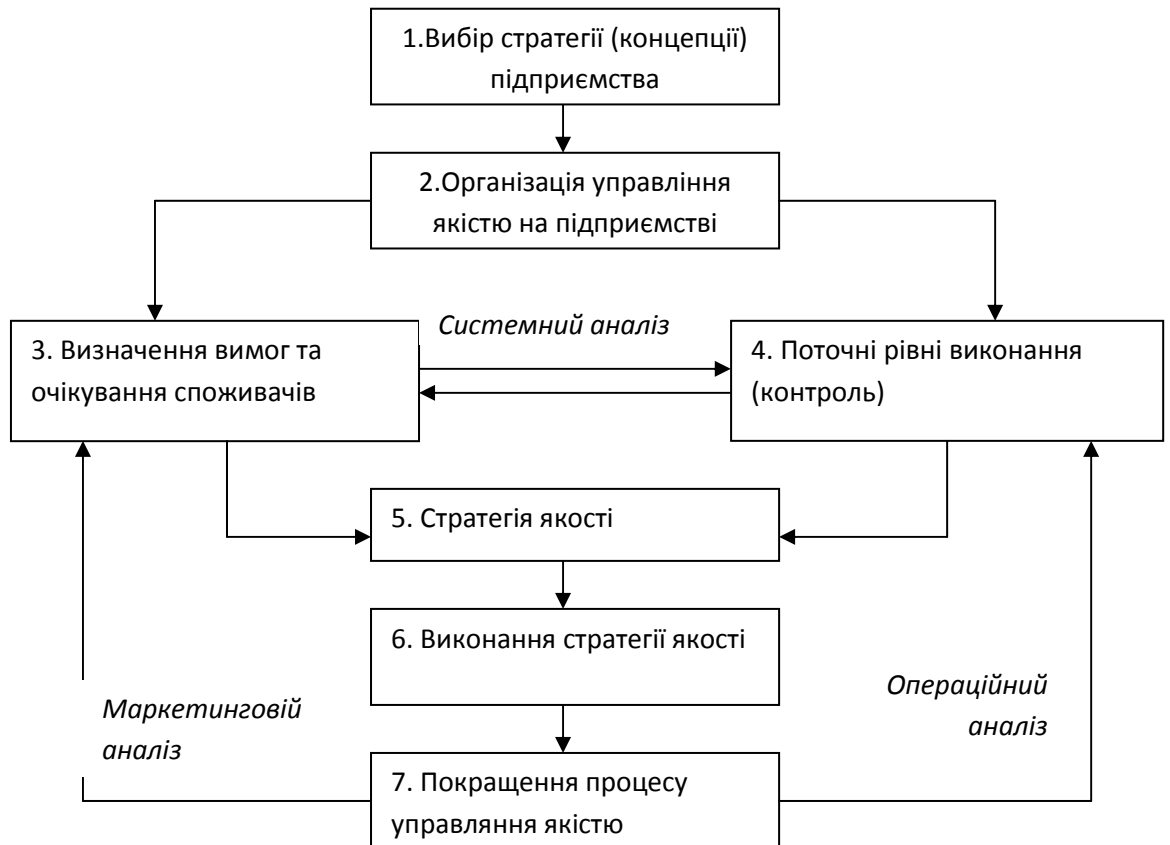


Рисунок 2 – Процес управління якістю на підприємстві [2]

Перелік посилань

1. Мороз О. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах. [Текст] : Монографія. / Олег Мороз, Людмила Ткачук; М-во освіти і науки України, Вінницький нац. техн. ун-т. – Вінниця, 2005. - 137 с.
2. Проскура В. Ф. Система управління якістю на підприємстві. [Текст] : / В. Ф. Проскура, І. В. Сімонова / Науковий вісник України НЛТУ, 2009. – № 19.6. – 98–102 с.

Медведовська Т.П., к.пед.н., заступник директора Міжгалузевого інституту безперервної освіти
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Роль інноваційною діяльності як вирішального фактора підвищення ефективності виробництва, забезпечення стабільного економічного росту постійно зростає і в сучасних умовах для промислових підприємств є пріоритетним напрямком.

Дослідження, спрямовані на удосконалення існуючих механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств є, безумовно, актуальним й сприятимуть збільшенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, підвищенню ефективності їх функціонування, а отже поліпшенню економічної ситуації в країні в цілому [1, 2, 4].

Для успішного управління нововведеннями необхідною умовою є формування і використання цілісного організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю, який передбачав би чітку впорядкованість його елементів, тобто суб'єктів та об'єктів управління і ефективність їх взаємодії між собою та зовнішнім середовищем [3, 4].

Дії цього механізму полягають в тому, що в процесі управління керуюча система (суб'єкт управління), ґрунтуючись на об'єктивно існуючих принципах, впливає різними методами на керовану систему (об'єкт управління) з тим, щоб досягти виконання поставленої мети. Указаний механізм повинен базуватися на застосуванні функцій управління інноваційною діяльністю, а саме на її плануванні, організації, мотивуванні, контролюванні та регулюванні [4].

На більшості сучасних підприємств, існуюча система управління впровадженням інновацій не може забезпечити їх ефективну роботу. Підприємства не розробляють стратегії розвитку виробництва на перспективу, наслідком чого є низький рівень інноваційної діяльності, високий рівень застарілих технологій та обладнання, низькі темпи освоєння нових розробок.

Така негативна тенденція обумовлена не тільки проблемами на макрорівні, але й нестабільним соціально-економічним середовищем, відсутністю значних стимулів та державної підтримки. Недосконале нормативно-законодавче забезпечення перешкоджають залученню додаткових інвестицій, знижують темпи інноваційної діяльності підприємств. Основним джерелом фінансування інноваційних проєктів залишаються власні кошти підприємства, що має скоріш негативні наслідки, ніж позитивні. Такі недоліки в управлінні інноваціями на підприємствах призводять до погіршення стану обладнання, використання старих технологій і як наслідок – випуску неконкурентоспроможної продукції [1, 4, 5].

Тому, на нашу думку, необхідно удосконалювати механізм управління інноваціями. Перш за все, підприємство повинне зробити обґрунтований вибір та оцінку впроваджуваних нововведень, визначити їх ефективність. Також, необхідним кроком є аналіз стану підприємства, тобто рівня попиту споживачів на нову продукцію, кількості і стану конкурентів, наявності достатнього обсягу ресурсів і коштів для реалізації нововведень, величини резерву виробничих потужностей і рівня розвитку інфраструктури підприємства.

Управління інноваціями повинно передбачати взаємодію трьох рівнів – державного, регіонального, виробничого та створювати спеціальні підрозділи з впровадження нових виробів, які забезпечуватимуть взаємодію операційних, комерційних, маркетингових, технічних та фізичних служб підприємства. Важливою умовою

ефективного управління інноваційним процесом є забезпечення підприємства спеціалістами у сфері проектного аналізу та інноваційного менеджменту, а також удосконалення існуючої системи стимулювання працівників [3, 4].

Таким чином, ефективне управління інноваційною діяльністю підприємства означає перехід на новий, досконаліший спосіб організації його діяльності, що забезпечує зростання виробничих можливостей та є показником інноваційного розвитку підприємства.

Перелік посилань

1. Гаркавенко С. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб.] [Текст] / С. Гаркавенко. – К.: Знання, 2010. – 654 с.
2. Економічний аналіз: Навчальний посібник [Текст] / За ред. С. Скибінського. – К.: КНЕУ, 2011. – 540 с.
3. Медынский В. Инновационный менеджмент: Учебник [Текст] / В. Медынский. – М.: ИНФРА, 2002. – 295 с.
4. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебник [Текст] / Под ред. П. Перервы. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 384 с.
5. Экономика предприятия: Учебник для вузов [Текст] / Под ред. В. Горфинкеля. – 4-е изд., перераб. и доп.. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 520 с.

СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ БІЗНЕСУ

На сьогодні корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ) не замінює поняття “добročинності” та “громадської діяльності”, які допомагають компаніям заслужити довіру співробітників та клієнтів. Світова практика показує, що КСВ допомагає компаніям підвищити ділову репутацію, встановити збалансовані і довірчі відносини як з державою, так і з суспільством. Принципи успішної корпоративної соціальної відповідальності говорять про зобов’язання думати про благо суспільства, екологічні проблеми, але це повинно бути вільне та добровільне рішення кожної компанії [1]. Практичний інтерес до сфери КСВ обумовлений зисками, що отримують майже всі зацікавлені суспільні групи, а науковий – необхідністю адаптації концептуальної моделі КСВ до національних особливостей суспільства.

Корпоративна соціальна відповідальність має властивість – усі дії, які направлені на покращення внутрішніх та зовнішніх середовищ, рано чи пізно обернуться для підприємства економічною вигодою: будуть краще мотивовані співробітники; споживачі отримують якісний продукт і сервіс, що відповідають їх вимогам, більше купують. Наприклад, компанія Apple приділяє велику увагу дизайну своєї продукції, а саме робить менше, тонше і легше, що призводить до значного зменшення викидів вуглекислого газу. Компанія Apple виробляє товари з довгим терміном експлуатації, а також майже в 95% країн світу компанія ввела програму утилізації. В результаті роботи цієї програми в 2012 році було утилізовано більше 70% продукції компанії Apple. Тобто, корпоративну соціальну відповідальність вибудовують з позицій скорочення споживання природних ресурсів. Дещо інший спосіб реалізації КСВ обрала компанія Walmart, яка запропонувала покінчити з голодом в Америці та пожертвувала 2 млрд дол. США для утворення цільового фонду (The Walmart Foundation). На сьогоднішній день цей фонд виділив більше \$ 122 млн. у вигляді грантів і закупив 594 млн. фунтів продуктів харчування для населення по всій Америці. Також The Walmart Foundation ще підтримує програми навчання низько кваліфікованих робітників, підтримки ветеранів та родин військовослужбовців, ліквідації наслідків стихійних лих. Якщо взяти всі напрямки, які розвиває The Walmart Foundation, то тільки тоді можна повною мірою оцінити соціальну відповідальність компанії Walmart.

Принципи корпоративної соціальної відповідальності враховуються також в діяльності національних підприємств різного виду економічного діяльності. Промислова компанія «Інтерпайп», яка є одним з найбільших платників податків Дніпропетровської області, інформує суспільство про те, що корпоративна соціальна відповідальність базується на здоров’ї, безпеці та благополуччі своїх працівників. Наприклад, у вересні 2009 року в Дніпропетровську був відкритий Єдиний медичний центр «Інтерпайп», що дозволило реалізувати системний підхід до надання медичних послуг усім співробітникам.

Формалізований підхід до поширення принципів КСВ між співробітниками компанії показує комерційний банк «Platinum Bank», який розробив «Платинові

Стандарти» – зібрання правил поведінки для всіх співробітників банку: від вищого керівництва до фахівця [2, 3]. Розкрита в документі філософія банку дозволяє кожному співробітникові відчувати себе не просто частиною компанії, але й робити свій внесок в корпоративну соціальну відповідальність банку.

Механізм управління корпоративною соціальною відповідальністю повинен постійно трансформуватися відповідно до уявлень суспільства і самої компанії, що змінюються, про її вміст. У складі механізму управління можна виділити досить стабільний склад приватних функціональних імперативів, відповідних соціальними ролями компанії:

- дотримання законів, норм суспільного життя;
- випуск безпечних товарів;
- встановлення справедливих цін;
- ефективне використання ресурсів;
- забезпечення безпеки і екологічності виробництва
- турбота про матеріальне положення працівників, дотримання їх прав;
- облік соціально-економічного ефекту інвестування;
- захист інтересів інвесторів, надання достовірній інформації;
- відмова від неетичних конкурентних методів, неучасть в обмеженні конкуренції;
- стимулювання і підтримка інновацій.

Говорячи про вмотивованість до КСВ дослідники акцентують увагу на широкому спектрі зовнішніх зацікавлених суб'єктів, насамперед організацій, які представляють інтереси групи фізичних або юридичних осіб. Зокрема йдеться про законодавчі, виконавчі та міждержавні структури, релігійні та громадські організації, професійні союзи, асоціації підприємців та інші форми виявлення громадської ініціативи. Крилов О.М. [4] зазначає важливість своєчасного та повного інформування відповідальних суб'єктів про принципи та очікування суспільства стосовно змісту програм з КСВ. Це надає можливість підприємствам зорієнтуватись в суспільних цінностях та отримувати переваги розвиненої КСВ. Як зазначає Безчотнікова С.В. [5], обов'язкова звітність компаній з КСВ не є інструментом утворення сприятливих умов відповідної діяльності бізнесу. Світова практика доводить, що рівень використання принципів КСВ залежить від розвиненості демократії та зрілості громадського суспільства.

Отже, кожна країна формує власну модель корпоративної соціальної відповідальності, яка складається з мікромоделей окремих комерційних підприємств. Тому, актуальним напрямом подальших досліджень є розробка методичних підходів до визначення суспільних цінностей та їх урахування в системі цілей підприємства. Це дозволить визначати вагу прибутку, як складового елементу системи цілей, та оцінювати інвестиційну привабливість бізнесу.

Перелік посилань

1. Центр «Розвиток КСВ»: результати регіональних дискусій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_regionalnih_diskusiy.html
2. Platinum Bank: Громаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.platinumbank.com.ua/view.forcommunity/>
3. Platinum Bank у топ-3 найбільш соціально-відповідальних компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.platinumbank.com.ua/view.releas/mode.view/id.494/>
4. Крилов О.М. Стимулювання корпоративної соціальної відповідальності / О.М. Крилов (За Матеріалами науково-практичної конференції “Зв’язки з громадськістю в економіці та бізнесі”) // Інформаційне суспільство, 2013. – Вип. 18. – С. 50-52.

Овчинникова Т. В. асистент

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

Рибалко К. С. студентка гр.СМ-12-1

(Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара, м. Дніпропетровськ, Україна)

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ СУВЕРЕННИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ КРАЇН

Багато факторів що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі економічної діяльності породжують циклічність економічного розвитку країни. Глобальні виклики пред'являють все більші вимоги до програми дій міжнародних багатосторонніх інститутів. Це веде до постійного розширення кількості питань які включаються в пріоритетні для обговорення як документів так і рішень прийнятих на зустрічах глав держав і урядів країн членів форумів. Певні страхові механізми у вигляді суверенних інвестиційних фондів створюють багато країн світу.

Можна зустріти різні назви, що використовуються для означення державних фондів фінансових ресурсів: державні резервні накопичувальні фонди, фонди невідновлюваних ресурсів (nonrenewableresource funds), фонди суверенного добробуту (sovereign wealth funds), «фонди на чорний день» (rainy days funds), стабілізаційні фонди (stabilization funds), державні інвестиційні фонди, суверенні інвестиційні фонди. Ці фонди зокрема збереження коштів для майбутніх поколінь покликані пом'якшувати кризові явища та забезпечити реалізацію стратегічних інвестиційних проектів. На сьогодні, в Україні створено стабілізаційний фонд, котрий є спробою створення ефективного антикризового механізму протидії явищам економічної нестабільності в нашій державі.

Останнім часом стрімко ростуть фонди, що знаходяться під контролем урядів швидко розвинутих країн Азії, Арабського світу. Не дивлячись на те, що державні резервні накопичувальні фонди широку увагу привернули досить недавно, вони існують вже понад 60 років. В даний час існує близько 40 таких фондів. Їх сумарні активи збільшилися з початку століття в п'ять разів і складають за різними оцінками, від двох до трьох трил. дол. [1]. За розрахунками експертів та прогнозами МВФ до 2015р. сумарні активи фондів виростуть ще в три рази, що представляється навіть дещо заниженою оцінкою, якщо аналізувати стрімкі темпи зростання доходів країн, під управлінням яких ці фонди знаходяться [2]. Але головна заклопотаність, звичайно ж полягає не в стрімкому зростанні величини фондів, а в тому, що управляються вони урядами країн, погляди яких на принципи функціонування вільної ринкової капіталістичної системи істотно відрізняються від поширених і усталених норм розвинених країн цієї системи.

Сьогодні незважаючи на низку наукових розробок щодо розвитку суверенних інвестиційних фондів, виникають нові умови, що впливають на економічну безпеку країни. Все це послужило приводом для побоювань з боку політиків та громадськості щодо того, що частина активів розвинених країн буде скуплена фондами і виявиться підконтрольної структурами, які можуть керуватися у своїй діяльності не тільки міркуваннями комерційної вигоди. Ці чинники, зокрема криза у Єврозоні, соціальна недовіра й зумовлюють необхідність подальшого дослідження сутності суверенних інвестиційних фондів для можливості адаптації такого досвіду в Україні.

Міжнародні економічні організації такі як МВФ, Світовий банк та ОЕСР відреагували на цю заклопотаність. На порядку денному стоїть питання про вироблення зводу правил і норм діяльності суверенних фондів, кодексу поведінки. МВФ формує спеціальну робочу групу для опрацювання даного питання, але робиться це з великим відставанням від реальних потреб часу. Тому США, наприклад, вже приймають самостійні заходи що до цього, хоча краще було б виробити правила, які б були прийняті міжнародною спільнотою [3]. Формат вироблення цих правил міг би більшою мірою враховувати позицію країн володарів суверенних інвестиційних фондів.

Не викликає сумнівів той факт, що через вплив глобалізаційних процесів світові кризові явища мають дестабілізаційні наслідки для економіки України. Тому сьогодні формування постійного стабілізаційного фонду набуває ще більшої актуальності. Разом з тим, за для створення стабілізаційного фонду необхідно проводити лібералізацію фінансової, митної та податкової системи, реалізовувати експортний потенціал країни, а також рухатись в напрямках створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Таким чином, узагальнення світового досвіду формування та розвитку суверенних інвестиційних фондів формує підґрунтя для подальшого вдосконалення механізму функціонування стабілізаційного фонду України.

Перелік посилань

1. McCormick D.H. Undersecretary for International Affairs, U.S. Department of the Treasury, Testimony Before the U.S/ House of Representatives, Comitte on Financial services. Marsh 5, 2008
2. Global Financial Stability /International Monetary Fund Report / April 2011
3. Юрчишин В. Проблеми і перспективи посткризового відновлення: глобальна економіка та Україна / Монографія. – Київ. Заповіт, 2012

Климова Т.В., к.т.н., доцент, Пилюгин Д.В. студент гр.УП-13м
(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ ВНЕДРЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОЧИСТКИ ШАХТНЫХ ВОД НА ПРИМЕРЕ «ДТЭК ПАВЛОГРАДУГОЛЬ»

Объект исследований: ПАО «ДТЭК Павлоградуголь»

Предмет исследования: Применение управленческих механизмов в комплекс технологических решений по обработке и очистке воды.

Цель исследования: Организация хозяйственно-питьевого водоснабжения, путем очистки шахтных вод.

Классификация: проект краткосрочный – до 1 года

Проект финансируется из резервного фонда предприятия

По значимости: Данный проект имеет огромное значение для экологии не только Днепропетровской области, но и всего Донбасса. На данный момент на востоке страны отсутствуют современные объекты очистки сточных вод, что вызывает мощный сброс недостаточно очищенных вод в малые реки региона (около 3,7 млрд. м³ в год). Этот уровень является самым высоким в Украине, и превышает объем естественного стока рек Донбасса. Из всего объема 0,9 млрд. м³ являются шахтными водами. Они формируются за счет подземных вод попадающих в горные выработки. В выработках они загрязняются взвесями и обогащаются растворимыми химическими и бактериологическими примесями. Есть способы фильтрации применимые к настолько загрязненным водам. Очищенной воды хватит не только на нужды шахт, но и на пополнение общих запасов пресной воды в регионе.

Суть проекта: Запуск очистной станции и использовании полученной воды для нужд шахт. Оставшаяся вода может поставляться Горводоканалу.

До этого неочищенные воды отводились в балку Таранова, которая расположена на правом берегу реки Самара между населенными пунктами Тельмана и Богдановка. Длина балки с востока на запад 22,9 км, площадь бассейна 68,4 км². Использовать воду из балки в народном хозяйстве невозможно.

Отстоянную воду из балки Таранова (солесодержание в среднем 5000,0 мг/л) сбрасывают в балку Свидовок, где она смешивается с другими источниками имеющими более низкое солесодержание, что приводит к снижению общего показателя перед сбросом в реку Самара.

В ходе проекта необходимо будет провести:

- Анализ источников воды, подлежащей очистке, их качественных и количественных характеристик;
- Обзор существующих методов очистки;
- Выбор оптимальной технологической схемы;
- Подбор оборудования для оформления технологической схемы обработки воды;
- Разработку и обоснование параметров принятой технологической схемы очистки шахтных вод;
- Расчет основных технико-экономических показателей при эксплуатации предложенной технологической схемы.

Выводы:

В результате применения методов управления проектами предложены пути достижения поставленной цели. После внедрения новой технологии очистки воды, качество воды должно соответствовать требованиям ДСанПіН 2.2.4-171-10 (ДСанПіН

2.2.4-400-10) Гигиенические требования к воде питьевой, предназначенной для потребления человеком. Требуемая производительность по подготовленной воде должна составить 150 м³/час.

Проект может служить шаблоном для проведения подобных мероприятий на других шахтах

ЩОДО ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

За сучасних умов при русі економіки за інноваційним напрямком розвитку управління підприємствами сфери інформаційних послуг, що функціонують на ринку в умовах досить жорсткої конкуренції, повинно базуватися на забезпеченні та/або підвищенні конкурентоспроможності підприємства та його прибутковості за рахунок виробництва та реалізації наукоємної продукції. Специфіка інформаційних продуктів і послуг як товарів підприємства сфери інформаційних послуг полягає у тому, що вони часто зазнають швидкого морального зносу, внаслідок чого життєвий цикл цих товарів є коротким. Тому визначення підходів щодо управління підприємством сфери інформаційних послуг на підставі розробки та впровадження інноваційних рішень є актуальною науковою задачею.

Інформаційні послуги як товари відрізняються деякими особливостями, які обумовлюють тенденції пропозиції та попиту на них, як то:

- мінливість якості послуги, що обумовлюється кваліфікаційним рівнем її постачальника та моральним зносом інформаційного продукту під впливом фактору часу;
- наявність постійного взаємозв'язку між споживачем та постачальником послуги щодо її поточного технічного обслуговування;
- неможливість оцінити якість інформаційної послуги до моменту;
- ситуативний характер попиту на інформаційні послуги, тобто вони мають цінність тільки в момент виробництва.

Управління підприємством сфери інформаційних послуг повинно здійснюватися відповідно до результатів моніторингу цього ринку. Для забезпечення прибутковості такого підприємства необхідно прогнозувати конкурентоспроможність інформаційних продуктів на стадії їх проектування, оскільки розробка та впровадження інформаційних продуктів характеризується значною тривалістю та витратністю.

Життєвий цикл інформаційних продуктів та послуг, які за своїм змістом є інноваціями, має свої особливості та характеризується значною швидкоплинністю: якщо 10 років тому повний життєвий цикл продукту в середньому становив 8-12 років, то в наш час – лише 2-4 роки.

Життєвий цикл будь-якого інформаційного продукту повинен бути прив'язаний до конкретного ринку або навіть окремого сегмента, оскільки попит на один і той самий продукт на різних ринках буде різним через нерівномірність розвитку потреб тощо. Модель життєвого циклу інформаційної послуги у загальному вигляді може бути охарактеризована трьома послідовними фазами:

- розробка стратегії автоматизації, що здійснюється розробником спільно з її майбутніми користувачами та консультантами;
- створення інформаційної системи та її впровадження в залежності від прийнятої моделі життєвого циклу;
- перехід інформаційної системи у користування організації-користувача та супроводження системи.

За результатами аналізу вітчизняного ринку інформаційних послуг визначено, що для виходу на ринок та/або закріплення на ньому з метою підвищення прибутку підприємства йому необхідно надавати послуги, що мають значні конкурентні переваги. Виходячи із специфіки підприємства сфери інформаційних послуг та його стратегічних цілей щодо монополізації певного сегменту ринку, найбільшими ризиками для нього на етапі ініціації розробки інноваційного програмного продукту може бути невірний прогноз

структури ринку та платоспроможності потенційних споживачів. Найбільш поширеним заходом, щодо мінімізації ризиків інноваційної діяльності є диверсифікація ризиків між напрямками діяльності. Для підприємства сфери інформаційних послуг ризики можуть бути розподілені між інноваційними продуктами (інформаційними системами), що розробляються.

Виходячи з прагнення підприємства сфери інформаційних послуг монополізувати певний сегмент ринку інформаційних послуг шляхом випередження у розробці інноваційних продуктів на цьому ринку, проаналізована доцільність встановлення основним напрямком його діяльності з розробки та впровадження інноваційних продуктів, таких як інформаційна система, яка не має аналогів на вітчизняному ринку, що має велику ємність щодо споживання цього продукту. Для цього проаналізовані експертні думки з приводу впливу появи нової інформаційної системи на конкурентоспроможність підприємства. Сформована вибірка даних за відгуками 10 респондентів, які виражали свою думку за допомогою рейтингової оцінки: від «5» – дуже добре до «1» – дуже погано (табл. 1).

Таблиця 1 – Оцінки респондентів щодо впровадження нової інформаційної системи

X	3	2	5	4	2	5	3	4	2	3
Y	5	4	3	2	3	3	4	3	4	5

де X – оцінка конкурентоспроможності підприємства щодо впровадження нової інформаційної системи (вбірка $n_x = 10$);

Y – після впровадження системи (вбірка $n_y = 10$).

Для зіставлення показників, виміряних у двох різних умовах на одній і тій же вибірці випробуваних застосовується непараметричний критерій Вілкоксона, що дозволяє встановити не тільки спрямованість змін, а й їх напрямок. З його допомогою визначається чи є зрушення показників в якомусь одному напрямку більш інтенсивним, ніж в іншому.

Для аналізу експертних думок з приводу нової інформаційної системи висунуто наступні гіпотези:

H_0 – поява нової інформаційної системи ніяк не вплине на конкурентоспроможність підприємства ($M_{ex} = M_{ey}$);

H_1 – поява нової інформаційної системи позитивно вплине на конкурентоспроможність підприємства ($M_{ex} \neq M_{ey}$).

Встановлення критерію Вілкоксона включає наступні етапи: визначення різниці парних одиниць та рангів отриманих різниць; обчислення суми рангів отриманих різниць, що мають однакові алгебраїчні знаки та прийняття менших з них; встановлення достовірності відмінностей.

Відповідно до отриманих результатів можна зробити висновок, що з ймовірністю 95% поява нової інформаційної системи позитивно вплинула на конкурентоспроможність компанії ($W < W_{крит}$; $23 < 78$) та, відповідно, на можливість досягнення цією компанією монопольного положення на ринку у наданні певних інформаційних послуг.

Таким чином, для інноваційного підприємства у сфері розробки та впровадження інформаційних послуг доцільним є сконцентрувати увагу на одному або декількох продуктах, з розробки котрих підприємство є лідером на ринку, та постійно оновлювати версії цих інформаційних продуктів відповідно до потреб ринку.

Отже, управління підприємством на підставі інноваційної моделі розвитку дозволить йому досягти монопольного положення на певному сегменті ринку інформаційних послуг у разі входу та закріплення на цьому ринку як лідера у наданні інформаційних послуг певного типу.

Самуся О.В., аспирант кафедры экономики предприятия

(Государственное ВУЗ “Национальный горный университет”, г. Днепропетровск, Украина)

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕПЛОНАСОСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМАХ ГОРЯЧЕГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дефицит топливно-энергетических ресурсов в Украине обуславливает расширение использования геотермального тепла, вторичного и бросового тепла промышленных установок и предприятий. На угольных шахтах мощными источниками бросового тепла являются шахтная вода, исходящая вентиляционная струя, обратная вода систем охлаждения компрессорных установок. Эти источники имеют невысокую температуру, поэтому для использования отбираемого от них тепла в системах горячего водоснабжения шахт необходима его трансформация в тепло более высокого потенциала с помощью тепловых насосов.

За последние 50 лет в мировой практике теплоснабжения теплонасосные технологии получили весьма широкое распространение. Сегодня в мире эксплуатируется более 130 млн. теплонасосных установок различного назначения [1]. По данным Международного Энергетического Агентства к 2020 году в развитых странах доля отопления и горячего водоснабжения за счет применения тепловых насосов будет составлять 75% [2].

На энергетическом рынке Украины складывается благоприятная ситуация для широкого внедрения теплонасосных технологий в связи со значительным ростом цен на энергоносители. При возрастании цен на природный газ большинство водогрейных котельных становятся экономически убыточными, что обуславливает необходимость значительного повышения тарифов на тепловую энергию для потребителей.

В 2010 году Национальным горным университетом на шахте «Благодатная» ПАО «ДТЭК Павлоградуголь» создана первая в Украине теплонасосная установка, использующая низкопотенциальное тепло шахтной воды. В 2014 планируется реализация проекта теплонасосной установки на шахте им. Сташкова ПАО «ДТЭК Павлоградуголь», где будет обеспечиваться нагрев воды для системы горячего водоснабжения, отопление и кондиционирование части помещений административно-бытового комбината шахты.

В «Концепции развития топливно-энергетического комплекса Украины на 2006 – 2030 годы» прогнозируется, что производство тепловой энергии за счет тепловых насосов будет эквивалентно использованию 20 млн. т условного топлива [3]. Стратегия внедрения теплонасосных технологий утилизации низкопотенциального тепла на горных предприятиях зависит, прежде всего, от корректности оценок их экономической эффективности. В публикациях, посвященных применению теплонасосных технологий, приводятся, как правило, лишь результаты технико-экономических расчетов, а методической стороне их получения уделяется гораздо меньше внимания. Как исключение, в этом плане можно отметить работу [4], в которой изложены методики

расчета простого и дисконтированного сроков окупаемости затрат на реализацию теплонасосной технологии.

Нормативных методов расчета таких экономических оценок в настоящее время не существует. В отечественной литературе приводятся данные, подтверждающие экономическую эффективность и целесообразность применения теплонасосных технологий для утилизации бросового тепла на промышленных предприятиях [5 – 6]. Однако публикуемые сведения носят, в основном, оценочный характер и получены для отдельных частных случаев при ряде серьезных упрощений и допущений.

Основным направлением наших научных исследований является развитие экономических аспектов оценки эффективности и разработка экономико-математических моделей проектирования теплонасосных технологий для использования низкопотенциального тепла в условиях горных предприятий Украины.

Для принятия экономически обоснованных технических решений по применению теплонасосных технологий необходимы более строгие методики расчета показателей их экономической эффективности и сроков окупаемости, учитывающие специфику горных предприятий.

Для разработки такой методики планируется:

выполнить анализ стоимости теплонасосного и теплообменного оборудования, перспективного для применения на горных предприятиях;

выполнить анализ стоимости строительной части и строительно-монтажных работ по сооружению теплонасосных установок;

выполнить анализ капитальных и эксплуатационных затрат по теплонасосным установкам;

выбрать критерии и разработать экономико-математические модели оценки эффективности теплонасосных технологий и сроков их окупаемости в условиях их применения на горных предприятиях.

Применение разрабатываемой методики при проектировании теплонасосных установок для горнодобывающих предприятий позволит повысить их технико-экономические показатели, а также долю энергосберегающих технологий в структуре энергетического баланса, улучшить экологию окружающей среды.

Перечень ссылок

1. Басок, Б.И. Анализ экономической эффективности при реализации теплонасосных систем для теплоснабжения / Б.И. Басок, Т.Г. Беляева, А.А. Рутенко, А.А. Лунина // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2008. – Том 30, № 4. – С. 56-63.
2. Возобновляемые источники энергии. План внедрения и продвижения технологий на период до 2020 года [Электронный ресурс] // EREC, Renewable Energy House, Brussels. – 2007. – Режим доступа: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=3790.
3. Дубовик В.С. Стан комунальної енергетики України // Комунальна енергетика України: стан, проблеми, шляхи модернізації. К.: – 2007. – С. 22-39.
4. Городничий, В.Е. Экономическая эффективность системы отопления на базе теплового насоса малой мощности / В.Е. Городничий, Д.В. Сорока, Б.И. Басок, Т.Г. Беляева, А.А. Рутенко // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2008. – Том 30, № 6. – С. 89-94.

5. Долинский, А.А. Тепловые насосы в системе теплоснабжения зданий / А.А. Долинский, Б.Х. Драганов //Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2008. – Том 30, № 6. – С. 71-83.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МОТИВАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ

Невід'ємною умовою сталого економічного розвитку підприємства є підвищення ефективності праці за рахунок реформування існуючого механізму мотивації праці на всіх рівнях управління. Реалізація завдань економічного зростання можливе за умови створення мотиваційної системи, яка здатна спонукати персонал до ефективної праці.

Низький рівень обсягів виробництва на підприємствах, недостатньо розвинені соціально-психологічні методи мотивації, невиконання заробітною платою стимулюючої та відтворювальної функцій обумовило актуальність зазначених проблем та вибору теми дослідження.

Основну роль у матеріальному стимулюванні співробітників організації відіграє заробітна плата. Збільшення заробітної плати, навіть в кілька разів, не вирішить усіх проблем, а можливо і створить нові (зростання потреб і запитів буде пропорційне зростанню доходів). До основних з проблем, як і на досліджуваному підприємстві (ТОВ "ВАГОВА КОМПАНІЯ "МІКА"), так і на більшості інших в нашій країні можна віднести велику різницю між доходами рядових співробітників і доходами адміністративно-управлінського персоналу. Мотивування відповідальністю само по собі мотивує керівництво на працю, тому надмірне матеріальне стимулювання, як уже говорилося раніше, робить згубний вплив на виробничі успіхи.

Для вдосконалення мотивації праці співробітників, скорочення плинності кадрів, для залучення роботи на даному підприємстві запропоновано заохочувати співробітників у формі персональних доплат у відсотковому вираженні виходячи з безперервного стажу роботи на підприємстві. Цей момент наразі упущений, прихильність до роботи на даному підприємстві залишається непоміченою і ніяк не заохочується. Тому запропоновано вжити низку заходів щодо матеріального стимулювання праці робітників підприємства: 1) система надбавок за стаж роботи; 2) введення на підприємстві нової системи преміальних доплат; 3) збільшення преміальних доплат наставникам тощо.

Соціально-психологічні методи мотивації персоналу є складовою частиною методів нематеріального стимулювання. Деякі методи використовуються на підприємстві, але не повною мірою. Згідно сучасних вимог до мотивації персоналу промислового підприємства рекомендовано вжити відповідні стимулюючі важелі: 1) визнання: особиста похвала та суспільне визнання; 2) вручення подарунків за високі результати і творчі досягнення; 3) стимулювання працівників відповідальністю; 4) можливість працівників на пряму звертатися до керівництва; 5) створення комфортних умов на робочому місці; 6) створення сприятливих умов для відпочинку працівників; 7) організація корпоративних заходів; 8) визнання помилок керівництвом; 9) метод «участь у справах благодійності». ТОВ "Вагова компанія "МІКА" займається благодійністю - підтримує дитячі будинки, допомагає пенсіонерам, колишнім працівникам підприємства. Ці заходи можна використовувати для мотивування співробітників; 10) стимулювання до навчання; 11) підтримка молодих сімей; 12) надання позичок співробітникам.

Впроваджені заходи допоможуть стабілізувати мікроклімат в колективі, уникнути зайвих стресів співробітників, поліпшити психологічне здоров'я співробітників тощо. Також запропоновано поліпшити економічну складову мотивації персоналу, шляхом удосконалення існуючої системи оплати праці згідно із співвідношенням вартості робочої сили і обсягу продажів. Розрахунки за запропонованою програмою Скенлона дозволили встановити середній розмір щорічної премії на одного працівника, який буде складати понад 3,5 тис.грн.

Череп А.Ю., к.т.н., доцент, Красовський П.М., студент групи М-АМ-12-1
(Державний ВНЗ “Національний гірничий університет”, м. Дніпропетровськ, Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗАДОВОЛЕНOSTІ КЛІЄНТІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Загальні відносини ринкових економічних систем свідчать, що найефективнішою є діяльність суб'єктів господарювання, які застосовують вимірювання рівня задоволеності клієнтів. Для успішного господарювання в сучасних економічних умовах, для зміцнення позицій підприємства на ринку, необхідно постійно виявляти поточні та майбутні потреби споживачів, виконувати їхні вимоги і прагнути перевершити їх очікування. Точне уявлення про потреби свого клієнта і ступеня його задоволеності – запорука успішної діяльності та розвитку будь-якого підприємства.

Проаналізовано діяльність та організаційну структуру відділу сервісу приватного підприємства “Аеліта Моторс”, розглянуто результати діяльності відділу сервісу за 2012 – 2013 роки. Підприємство має статус офіційного дилера автомобілів Audi та надає комплекс послуг з продажу нових та вживаних автомобілів, а також їх ремонту та технічного обслуговування, продажу оригінальних запасних частин та аксесуарів. Організаційна структура відділу сервісу сформована за міжнародними стандартами Audi AG. За результатами діяльності автосервісу простежується тенденція росту продажів послуг з ремонту та обслуговування автомобілів.

Розраховано параметри функціонування автосервісу як багатоканальної системи масового обслуговування. Виявлено, що наявної кількості вузлів достатньо для обслуговування вхідного потоку заявок, а збільшення кількості вузлів можливе в майбутньому при збереженні тенденції росту продажів послуг СТО.

Проаналізовано застосовані на підприємстві методи вимірювання рівня задоволеності клієнтів. До них відноситься анкетування та телефонне опитування. При виявлених недоліках, застосовані методи зарекомендували себе як ефективний інструмент для виявлення скарг незадоволених клієнтів та їх швидкого владнання.

За даними дослідження “GfK ТЕМАХ Україна” в 2013 році ринок мобільних пристроїв виріс на 70% в порівнянні з роком 2012, що також свідчить про розширення аудиторії користувачів мобільних додатків.

Окрім розваг, сьогодні мобільні інтернет-додатки для смартфонів та планшетів широко застосовуються для ведення бізнесу, інтернет-банкінгу, здійснення покупок і т.п. Тому пропонується використання подібних програм для портативних пристроїв, як додаткового способу збору інформації про рівень задоволеності клієнтів компанії. В таких додатках на базі популярних нині мобільних платформ можливо реалізувати наступні функції: періодичне опитування про рівень задоволеності послугами автосервісу: опитування в рамках пошукового дослідження про важливість тих чи інших аспектів надання послуг для конкретного клієнта; реклама та інформація про сезонні знижки, акційні пропозиції, як з продажу автомобілів, так і з продажу запасних частин, аксесуарів і надання послуг по обслуговуванню автомобіля; надання інформації про систему знижок для клієнтів дилерського центру; запрошення на презентації нових моделей автомобілів; прайс-лист з попередньою вартістю робіт та необхідних матеріалів для проходження технічного обслуговування (в залежності від пробігу автомобіля) з можливістю завантаження на мобільний пристрій; короткий опис, адреса, карта проїзду (синхронізована з навігаційними та картографічними додатками) та номери контактних телефонів дилерського центру з можливістю набору номеру прямо з мобільного додатку; режим роботи відділу сервісу; можливість залишати скарги, пропозиції та відгуки.

Зазначені заходи зможуть надати певні переваги компанії від застосування мобільних додатків для смартфонів та планшетів: додаткове джерело інформації про настрої та вподобання клієнтури; залучення нових клієнтів та зацікавлених осіб серед користувачів інших мобільних додатків; популяризація бренду серед широкої аудиторії; покращення іміджу дилерського центру як сучасної, інноваційної організації, що іде в ногу з часом; необхідна інформація, пов'язана з автомобілем, завжди під рукою у клієнта.

Череп А.Ю., к.т.н., доцент, Пономарьов Є.К., студент групи М-АМ-12-2
(Державний ВНЗ “Національний гірничий університет”, м. Дніпропетровськ, Україна)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ПЛИННОСТІ КАДРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У ринкових умовах господарювання надзвичайно важливим для кожного підприємства є правильне визначення результативності його функціонування. Особливу роль в даному випадку відіграє персонал підприємства, оскільки він здатний впливати не лише на кількісні, а й на якісні результати діяльності організації. Саме трудові показники й характеризують результативність діяльності працівників організації, а їх планування й аналіз проводиться з метою здійснення постійного контролю за ходом виконання плану з праці і заробітної плати та виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва внаслідок зменшення рівня плинності кадрів.

Оскільки в сучасних складних умовах господарювання роботодавцю необхідно мати найбільш повну та достовірну інформацію про діяльність усіх підрозділів, то існує необхідність у розробці системи показників, які б комплексно характеризували не лише функціональні аспекти діяльності персоналу, а й трудового потенціалу підприємства та рівень вмотивованості працівників й ступінь їх зацікавленості у досягненні певних результатів, виконанні завдань та плинності кадрів. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується наукомісткістю, мобільністю, прискореним розвитком технологій, активним впровадженням різного роду інновацій, тому система трудових показників має бути пристосованою до динамічного розвитку як підприємств так і бути відкритою і адаптивною до сучасних змін.

Матеріальне заохочення є основою мотивації персоналу в умовах конкуренції. Проведене соціологічне опитування визначило, що для того, щоб уникнути плинності кадрів рівень заробітної плати на підприємстві ТОВ «Зуєвський електромеханічний завод» повинен відповідати ринковій пропозиції з максимально припустимим відставанням в 10%; при необхідності залучення трудових ресурсів пропозиція по заробітній платі повинна відповідати ринковій, а якщо питання стоїть про залучення фахівців, що вже працюють на інших підприємствах первісна пропозиція по заробітній платі на співбесіді повинна становити плюс 30% до їх фактичного заробітку і в остаточному підсумку може вирости в середньому до 50-60%.

В роботі запропоновано авторський підхід до удосконалення моделі матеріального стимулювання персоналу ТОВ «Зуєвський електромеханічний завод». Істотна відмінність авторського підходу до удосконалення преміювання людей полягає у встановленні прямої залежності величини преміального бонусу від підвищення продуктивності праці, рівня освіти та стажу роботи працівника.

Автором впроваджено нову модель матеріального стимулювання. За основу визначення бонусу взято середньомісячну зарплату працівника протягом певного періоду (квартал, рік), від якої за шкалою встановлюється розрахункова сума бонусу. Шкалу побудовано з урахуванням трьох основних факторів, кожен з яких розподілено на три підгрупи. Зазначеними трьома факторами є підвищення продуктивності праці (+3%), рівень освіти (+20%) і стаж роботи на даному підприємстві 1 рік = +0,5% до зарплати.

У зв'язку з впровадженням системи бонусів у 2014 році прибутки заводу можуть збільшитись на 1,3 млн. грн, при преміальному фонді 312 тис. грн. В той же час необхідно зазначити, що у 2013 році прибуток підприємства складав 1,28 млн грн, а преміальний фонд – 389 тис грн. У 2014 році плинність кадрів на ТОВ «Зуєвський електромеханічний завод» буде відсутня, тобто витрати, пов'язані з плинністю кадрів будуть дорівнювати нулю, а також зменшиться преміальний фонд підприємства.

Удосконалено модель матеріального стимулювання, в якій встановлено пряму залежність величини бонусу від продуктивності праці, рівня освіти і стажу роботи працівника. Дана система мотивації являється ефективною, так як спричинить значне зниження плинності персоналу, а також зменшить кількість працівників, котрі порушують дисципліну.

Тимошенко О.О., аспірант кафедри менеджменту виробничої сфери

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ПОРУШЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблема вичерпності мінерально-сировинних ресурсів певною мірою залежить від стану технологій їх видобутку й переробки. У той же час проблема вичерпності запасів родовища є проблемою екологізації технологій природокористування взагалі, і, особливо, гірничодобувних технологій. Виходячи з стратегії сталого розвитку, масштаби господарської діяльності мають бути збалансовані з можливостями природного середовища до самовідновлення, мінімізації вилучення з надр ресурсів та їхніх втрат у процесі виробництва. Все це повинне відбуватися на тлі зниження загального техногенного пресу на довкілля.

На даний час добре розробленими і науково обґрунтованими є технологічні критерії, які відображають, головним чином, кількісні та якісні ефекти: обсяги виробництва продукції, продуктивність технологічного устаткування, потужність енергетичних установок і систем, економічність виробничих процесів, технологій, конструкції машин тощо. Існуючі екологічні критерії в явному вигляді не пов'язані з наведеними вище показниками і частіше застосовуються тільки на останніх, кризових стадіях розвитку природно-технологічних систем, коли спостерігається прямий збиток людині та створеним нею матеріальним цінностям.

В літературі активно обговорюється оптимізація природокористування за рахунок створення безвідходних і маловідходних технологій. Ці напрямки екологізації виробничих процесів заслуговують на детальне вивчення. Однак, при розробці стратегії екологізації відкритих гірничих робіт враховано, що гірничодобувне виробництво викликає суттєвий негативний вплив на навколишнє природне середовище (НПС). Ріст техногенного впливу навіть при зниженні обсягів виробництва обумовлює загальні тенденції до зменшення вмісту корисного компоненту та збільшення глибини. Аналіз та оцінка ефективності різних природоохоронних технологій надрокористування має ґрунтуватися на системному аналізі. Процес проведення експертизи та застосування експертних оцінок передбачають окремі етапи цього аналізу, а саме, при оцінці факторів впливу виробничих процесів видобування й перероблення корисної копалини на природне середовище. У такому разі виконується процедура встановлення відносної значущості досліджуваних факторів на основі їх переваги один перед одним.

Можливість різнобічного аналізу факторів забезпечується тим, що до складу експертної групи частіше входять спеціалісти різного фаху, а для результуючого ранжування цих факторів за індивідуальними рангами, заданими експертами, вирішується задача лінійного упорядкування факторів.

Порядок дослідження впливу, який здійснює надрокористування на навколишнє природне середовище запропоновано нижче:

- 1) які процеси, пов'язані з видобуванням й переробленням рудної сировини, спричиняють найбільші порушення НПС (аналіз екстенсивності впливу);
- 2) які фактори найбільше обумовлюють рівень впливу зазначених вище процесів на НПС (аналіз інтенсивності впливу);
- 3) до яких економічних, соціальних та екологічних наслідків найбільше призводять процеси видобування та перероблення рудної сировини (аналіз післядії впливу);
- 4) які заходи найбільше можуть запобігти впливу процесів надрокористування на НПС (аналіз можливостей запобігання негативному впливу);

5) які найбільш ефективні шляхи активізації природоохоронної діяльності, яку здійснюють гірничі підприємства (аналіз можливостей примусових дій);

6) які функції НПС найбільше змінюються унаслідок природоохоронних заходів, що проводять гірничо-збагачувальні підприємства (аналіз стану НПС щодо його відтворення).

Результати експертного дослідження факторів впливу експлуатації залізрудних родовищ Криворізького басейну на довкілля регіону проаналізовано й узагальнено за запропонованим порядком. Відповідно до результатів анкетування за виділеними етапами дослідження, виявлено, що серед виробничих процесів гірничо-збагачувального комбінату (ГЗК), як основних факторів порушення НПС, слід вказати на процеси переробки рудної сировини, а саме, дроблення, подрібнення та збагачення. Саме ці процеси, на думку експертів, спричиняють максимальне забруднення навколишнього середовища, а також утворюють дуже велику кількість відходів.

За другим етапом аналізу виявлено яка складова діяльності ГЗК має найбільш інтенсивний вплив на НПС. Серед всіх виділена технологічна складова, що характеризується технологією, технікою видобування й перероблення залізної руди. Багаторічне відпрацювання родовища стало причиною утворення на поверхні багатомільярдних відходів, як розкритих порід, так і «хвостів» збагачення, які є, по суті, техногенними родовищами.

Третій етап дослідження встановив, що найбільш вагомими наслідками порушення НПС є погіршення якості прісних водоймищ питних вод. Але такі наслідки, як погіршення умов життя флори й фауни та знищення ґрунтів, а також незворотне порушення земель теж отримали високу оцінку експертів, що підкреслює їх важливість.

Відповідно до четвертого етапу, визначено найбільш ефективні заходи запобігання порушень НПС, це - установка обладнання з доочищення води перед вживанням. Заходи з паралельної рекультивації земель та максимально повного, комплексного використання рудної сировини отримали трохи меншу оцінку, проте вони теж заслуговують на увагу.

За п'ятий етап дослідів роз'яснено шляхи активізації заходів щодо запобігання порушень НПС. На думку експертів, найбільш сильно можуть активізувати запобігання порушення такі заходи, як збільшення податків та зборів за припустимі викиди (відходи). Саме цим підприємства будуть змушені уважніше ставитися до кількості відходів та приділяти увагу до їх перероблення.

Останній, шостий етап дослідження виділив, які зміни функцій природи відбуваються під впливом виробничих процесів надрокористування. Серед цих процесів слід назвати ускладнення процесу самовідновлення довкілля, яка є найважливішою функцією природи.

Сальнікова І.В., к.т.н., доцент, Рокітянська О.С., студент гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ЦЕНТРІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У М. ДНІПРОПЕТРОВСЬК

Оцінити наявні ресурси і забезпечити ними проект, підібрати менеджера і команду проекту - все це повинно бути зроблено під управлінням проектного офісу. Чіткі методики і регламенти повинні зробити процес ініціації проекту простим і зрозумілим. З плином часу проект неминуче приходить до завершення. Коректне закриття проекту на будь-якій фазі його виконання, розпуск команди, оцінка результатів, підведення підсумків, зберігання і використання інформації про проект в інших проектах - обов'язок проектного офісу. Також відповідальність за ефективне використання інформаційних систем, які підтримують управління проектами.

На сьогодні існуюча система надання послуг в адміністративних центрах потребує удосконалення. Воно має бути спрямована на скорочення великої кількості документації та вибору раціональної процедури отримання документів, починаючи від їх здачі та закінчуючи видачею. Подібний проект був розроблений в Києві, Одесі. Нещодавно впровадили його в Миколаєві. З урахуванням особливостей нашого регіону представлений наш проект. Завдяки впровадженню програми очікується значне скорочення термінів реєстрації технічної документації, зменшення ймовірності внесення неправдивих відомостей при реєстрації документації, забезпечення можливості оперативного пошуку та постійного контролю над виконанням робіт на кожному етапі обробки технічної документації.

Мета даного проекту включає поліпшення за рахунок впровадження програми та оптимізацію центру адміністративних послуг для населення в області земельних відносин. Одним з основних показників використання проекту має бути зниження кількості звернень та скарг громадян, про перевищення термінів виконання робіт, за рахунок введення даних в Автоматизованій системі державного земельного кадастру. Держземагентство України та його територіальні органи надають платні і безкоштовні адміністративні послуги, вичерпний перелік яких визначено постановою Кабінету Міністрів України від 01 серпня 2011 року № 835, а також встановлена фіксована плата за надання таких послуг громадянам та суб'єктам господарювання.

Основними результатами діяльності проектного офісу є:

1. Скорочення термінів виконання робіт з введення даних в Автоматизовану систему державного земельного кадастру;
2. Удосконалення впровадження геодезичної інформаційної системи;
3. Дотримання ведення відповідно до вимог статті 8 Закону України «Про адміністративні послуги»;
4. Впровадження системи кодування документації штрих-кодом.

В умовах проведення правової реформи актуальним є дослідження повноважень органів місцевого самоврядування в галузі земельних відносин. Населення недостатньо має уявлення про земельні відносини, фізична або юридична особа стикається з проблемою приватизації земельної ділянки, отримання технічної документації та реєстрації земельної ділянки, земельних спорів та інших питань, то з'являється необхідність в консультації фахівця в галузі землеустрою. Після реалізації проекту будуть запропоновані послуги на високому професійному рівні з дотриманням термінів виконання документації.

Сальникова И.В., к.т.н., доцент, Сыдыга М.В., студент гр. 650м

(Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В.Лазаряна, г. Днепропетровск, Украина)

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЛОКОМОТИВНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ МОЛДАВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ДОРОГИ С ПОМОЩЬЮ СОЗДАНИЯ ПРОЕКТНОГО ОФИСА

Одной из приоритетных задач является модернизация локомотивов для продления срока службы и эксплуатационных технических параметров. На данный момент весь эксплуатационный парк локомотивного депо является с истекшим сроком службы, что приводит к уменьшению провозных способностей, как в грузовом движении так и в пассажирском. Создание нового тепловоза - трудоемкий и длительный проект, а железнодорожникам нужны незамедлительные решения. Модернизация позволяет увеличивать срок службы локомотива на два десятка лет (и по более низкой цене в сравнении с новой машиной). На железнодорожном транспорте, в том числе и в локомотивном хозяйстве, ежегодно вводится в эксплуатацию новая современная техника, внедряются прогрессивные технологии, совершенствуется организация производства, в том числе и организация ремонта локомотивов. Эти мероприятия сопряжены с большими денежными средствами - инвестициями. Поэтому очень важно выбрать рациональный вариант направления инвестиций. Предлагаемая модернизация подразумевает не только замену дизеля. Речь идет об обновлении практически всего основного и вспомогательного оборудования тепловоза. В комплект для модернизации включена и микропроцессорная система. Она получила название BrightStar и производит диагностику и управление работой локомотива. При упрощенной процедуре технического обслуживания система позволяет повысить надежность и готовность тепловоза, снизить уровни расходов топлива и масла, вредных выбросов.

Целью данного проекта является модернизация локомотивов на железной дороге Молдавии путем продления срока службы за счет обновления основного и вспомогательного оборудования тепловозов, что приведет к существенной экономии средств по сравнению с обновлением локомотивного хозяйства путем приобретения новых машин.

Для достижения цели необходимо решить следующий ряд задач:

- разработка концепции проекта по модернизации локомотивов на железнодорожном транспорте;
- провести проектный анализ и определить стратегию проекта;
- рассчитать интегральные показатели эффективности проекта и проанализировать потенциальные риски, которые могут возникнуть во время реализации проекта;
- осуществить структурирование проекта, в частности, построить WBS, OBS, CBS, RBS проекта, определить матрицу ответственности и CTR-словарь проекта;
- провести сетевое, календарное и ресурсное планирование проекта, сформировать соответствующие документы;

Таким образом, появится возможность получить тяговую единицу подвижного состава, имеющего конструктивные, эксплуатационные и экологические параметры на уровне лучших мировых образцов, продлить срок службы модернизированного тепловоза на 15 лет, получить экономию до 50% нового тепловоза позволяющая снизить расходы на топливо, масло, запасные части, снизить себестоимость технического обслуживания и ремонтов за счет увеличения длительности межремонтных пробегов.

Сальнікова І.В., к.т.н., доцент, Чернявський Д.І., студент гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ У ІНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАХ ЗА РАХУНОК РОЗРОБКИ СИСТЕМ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

У сучасних реаліях, «пори́г входження» (мінімальний набір знань і вмінь), необхідний для розробки сайту (як мінімальної одиниці, необхідної для ведення інтернет-діяльності, з точки зору проект-менеджменту) прагне до нуля і вже зараз, в більшості випадків, повноцінного циклу розробки вимагають лише великі проекти, з нестандартним набором необхідних функцій. На сьогоднішній день інформаційні технології мають найширше застосування. Існує маса освітніх програм, націлених на підвищення рівня компетентності людей у використанні комп'ютера та інших пристроїв, призначення яких з суто наукового змінилося та доповнилося споживчим напрямком. Світ вже бачив стрімке зростання кількості інтернет-проектів і інвестованих в них капіталів. На жаль, ця історія закінчилася так званим «крахом доткомів». Існують і більш свіжі приклади невдалих інвестицій в інтернет-проекти. Наприклад, компанія Групон. І це лише приклади, відомі всьому світу, історії яких отримали розголос завдяки масовості чи обсягів капіталів. Очевидно, що більш дрібних прикладів в тисячі разів більше. Саме ці актуальні проблеми і обумовлюють актуальність даного дослідження.

Метою проекту є аналіз можливих джерел доходу для інтернет-проекту на предмет виявлення їх максимального потенціалу та взаємозв'язку з іншими метриками, які можуть бути відстежені для функціонуючих проектів і спрогнозовані для запроєктованих, виходячи з середньоринкових показників та з результатів аналізу обраної ніші. Безпосередньо питання прогнозування прибутковості інтернет-проекту є одним з найскладніших, як для підприємців, так і для інвесторів (які, в більшості випадків, не мають належного досвіду в даній галузі). Невірне управління проектом на цьому етапі може привести до збиткових наслідків. Кінцевим продуктом цього проекту є математичну модель, яка дозволяє спрогнозувати рівень прибутковості проекту, при заданих вхідних параметрах.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- оцінити існуючий інструментарій оцінки прибутковості інвестиційних проектів;
- дослідити набір параметрів, доступних для функціонуючого проекту;
- розробити математичну модель, яка проілюструє зв'язок між вхідними параметрами та прибутком проекту;
- скласти прогноз по прибутковості універсального інтернет-проекту, для виявлення параметрів, які недоступні для емпіричного дослідження до початку функціонування проекту;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структурування типового інтернет-проекту, провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформулювати відповідні документи.

Продуктом проекту є математична модель, яка в результаті впровадження може бути зручним інструментом для приватних інвесторів і фондів, які не мають належної компетенції в оцінці інтернет-проектів. Саме тому результат носить не тільки дослідницьку актуальність, але і може бути ефективно застосований в прикладних задачах.

Сальнікова І.В., к.т.н., доцент, Ярославська Я.П., студент гр. 650м

(Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна, м. Дніпропетровськ, Україна)

УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ ДОДАТКОВИХ ПРИЙМАЛЬНО-ВІДПРАВНИХ КОЛІЙ НА ЗАЛІЗНИЧНІЙ СТАНЦІЇ КСЕНІЄВО ОДЕСЬКОЇ ДИРЕКЦІЇ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Актуальним є питання будівництві додаткових приймально-відправних колій на залізничній станції Ксенієво, Одеської дирекції залізничних перевезень на сьогодні є одним із основних питань. Можливість розширення залізничної станції Ксенієво, Одеської залізниці надасть можливість збільшення об'ємів. На станції розташовано 6 колій, із них 2 головні колії і 4 приймально-відправні. Головними вантажами, що перевозяться в напрямку до станції Ксенієво є зернові грузи, будівельні матеріали і металургійна продукція. Станція широко взаємодіє з іншими видами транспорту - морським і автомобільним, обслуговує 3 під'їзні колії - Іллічівський СРЗ, ООО «Хай-Рейз Констракшенз» і Іллічівський завод залізобетонних конструкцій.

За останні роки експорт зерна в Україні досяг значних об'ємів. В зв'язку із збільшенням кількості зернових грузів на станції велика завантаженість приймально-відправних колій. Тому для своєчасної доставки вантажів, збільшення вантажоперевезень, виключення простоїв вагонів на інших станційних коліях з'являється необхідність у будівництві двох додаткових приймально-відправних колій.

Ціллю даної роботи є розробка проекту будівництва додаткових приймально-відправних колій на залізничній станції Ксенієво, Одеської дирекції залізничних перевезень. Після завершення проекту значно збільшиться обсяг вивантаження вагонів, виключиться простої вагонів на інших станційних коліях, що дозволить своєчасно доставляти необхідну кількість об'єму вантажу, з'явиться можливість забезпечити зростаючі об'єми перевезень, збільшити класність станції і заробітну плату її робітникам.

Для досягнення цілі необхідно вирішити наступний ряд завдань:

- розробити концепцію проекту будівництва додаткових приймально-відправних колій на станції Ксенієво;
- провести проектний аналіз та визначити стратегію проекту;
- розрахувати інтегральні показники ефективності проекту та проаналізувати потенційні ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту;
- здійснити структуру проекту, зокрема, побудувати WBS, OBS, CBS, RBS проекту, визначити матрицю відповідальності та CTR-словник проекту;
- провести сітьове, календарне та ресурсне планування проекту, сформувати відповідні документи;
- розробити систему управління проектом; розробити case-приклад оперативного управління проектом.

Практичну частину роботи здійснити за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення з управління проектами, такого як: Project Expert, Microsoft Project.

Результатом проекту є будівництво додаткових приймально-відправних колій на залізничній станції Ксенієво, Одеської дирекції залізничних перевезень. Таким чином, з'явиться можливість розвантажити інші приймально-відправні колії від великого вантажообігу, забезпечити зростаючі об'єми перевезень, збільшити класність станції.

УДК 338.2

Андреюк С.Ф., к.т.н., доцент, Нагорна А.Г. студентка гр. 5-МЕН-91

(Державний ВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет", м. Дніпропетровськ, Україна)

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Україна є однією з найбільш уражених світовою фінансовою кризою держав, про що свідчать значні обсяги падіння ВВП та високі темпи інфляції. Очевидним у цій ситуації стає те, що причини її виникнення внутрішні. Найбільшою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, що з самого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності.

Таким чином, банки є центральною ланкою кредитно-фінансового механізму держави, що забезпечує не лише своєчасне отримання коштів суб'єктами господарювання, але й загальні темпи економічного розвитку країни; одним із складових елементів діяльності банків, є його ресурсна база, а саме банківський капітал; ефективне формування та доцільне використання капіталу є надзвичайно важливим, особливо в період фінансово-економічної нестабільності в державі; високий рівень капіталізації банківської системи є ознакою стабільної держави; розробка кожним банком шляхів і джерел ресурсного забезпечення та підтримка достатнього рівня капіталу, відіграє важливу роль у функціонуванні всієї вітчизняної банківської системи.

Аналіз впливу кризи на капіталізацію банківської системи розглянуто в роботі [1], де автори зазначають, що за останні роки спостерігалися системні банківські кризи, що у свою чергу призводили до різкого погіршення як макроекономічної (спад виробництва, інфляція, падіння курсу національної валюти) так і соціально-економічної ситуації (ріст безробіття, посилення майнового розшарування населення). Слід при цьому зауважити, що у більшості випадків ці кризи стали наслідком прогалин у системі банківського регулювання та нагляду, а особливо у питаннях, які стосуються достатності капіталу банків.

Рівень капіталізації банків залежить від багатьох факторів, серед них: стан активів банків, їх власного та позикового капіталу. Одним із найскладніших періодів у діяльності вітчизняних банків став 2009 рік. У цьому році загальні збитки банків склали 28 млрд. грн. (доходи – 143,1 млрд. грн., витрати – 171,1 млрд. грн.), тоді як у 2008 році прибутки склали, близько 7,3 млрд. грн.[2; 4].

Як бачимо, банківська система України була не спроможна протистояти кризі, і країна понесла чималі збитки. В результаті розміри активів банків, їх власного та позикового капіталів різко знизилась у 2009 році, і процес їх росту досить довгий та важкий. Це свідчить про те, що криза має дуже негативний вплив на рівень капіталізації, і судячи з ситуації, що складалась в останні роки, банківська система України, досі не вийшла на докризовий рівень. Цікаво те, що найбільш впевнено, почуввається ПриватБанк, це банк, лідер даної галузі в Україні. Хоча більшість науковців зазначали, що саме банки з іноземним капіталом (якими в даному прикладі є АльфаБанк та РайфайзенБанкАваль), повинні були мати кращі позиції.

У 2007 році показники рентабельності активів, власного та позикового капіталу були найбільш високими, у 2008 році почався загальний спад рентабельності, який у 2009 році привів до негативних показників. Так, наприклад, у 2007 році середнє значення показника рентабельності активів по 4-х українських банках (РайфайзенБанкАваль, ПриватБанк, АльфаБанк, та Фінанси та кредит) дорівнювало 14,6%, а у 2009 році – (- 20,0%). Така сама ситуація та значний спад, відбувся з рентабельністю позикового капіталу: у 2007 році – 1,2%, у 2009 році – (-1,4%), та власного капіталу у 2007 році – 1,4%, у 2009 році – (- 2,0%).

Звідси видно що, зміни показників рентабельності досить значні. Фінансова криза має дуже негативний вплив на рівень капіталізації банків, а саме: у більшості випадків, прогалини у системі банківського регулювання та нагляду сприяли розвитку кризи, а особливо у питаннях, які стосуються достатності капіталу банків; проблема капіталізації – це також проблема формування фінансового фундаменту банківської системи, від якості якого залежить надійність усієї економічної системи та динаміка подальшого її розвитку [3].

Отже, визначимо напрями для зменшення впливу фінансової кризи на капіталізацію:
- для вирішення проблем капіталізації необхідно підвищити ефективність антикризового управління у банківському секторі;

- потребують удосконалення підходи до визначення стійкості банківських установ;

- в період кризи традиційні методи не завжди дають бажаний результат, це приводить до не спроможності банків, протистояти кризовому стану, тому необхідно розробляти нові методи, або перейняти досвід успішних банків.

Основними аспектами прояву наслідків фінансової кризи є зниження довіри до банків, труднощі, пов'язані з поверненням зовнішніх запозичень і залученням нових інвестицій, нестабільність на валютному ринку, що в свою чергу має величезний негативний вплив на капіталізацію. Тому прогнозування кризових явищ служить гарантією росту капіталізації, фінансової стійкості системи, а отже, й фінансової безпеки країни в цілому. Діагностика та виявлення недоліків в управлінні банками і ресурсною базою, зокрема в умовах кризи, є дуже важливою для росту капіталізації в Україні.

Перелік посилань

1. Стрижак А.П., Фоменко А.С. Аналіз рівня капіталізації банківської системи України//Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. - 2011. - №2. – С. 238-248.
2. Банкіри розділили прибутки і збитки, 02.02.2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: ua.podii.com.ua.
3. Довгань Ж.Н. Капіталізація банківської системи України // Вісник Національного банку України.– 2008.– №11. – С. 10–14.
4. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.dfp.gov.ua.