

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць

12'2012

Тематичний випуск

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

**Видання засновано Національним технічним університетом
«Харківський політехнічний інститут» у 2001 році**

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:

Голова: Л.Л.Товажнянський, д-р техн. наук, проф.

Секретар: К.О. Горбунов, канд. техн. наук, доц.

А.П.Марченко, д-р техн. наук, проф.;
Є.І.Сокол, д-р техн. наук, проф.;
Є.Є.Александров, д-р техн. наук, проф.;
А.В.Бойко, д-р техн. наук, проф.;
Ф.Ф.Гладкий, д-р техн. наук, проф.;
М.Д.Годлевський, д-р техн. наук, проф.;
А.І.Грабченко, д-р техн. наук, проф.;
В.Г.Данько, д-р техн. наук, проф.;
В.Д.Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.;
І.Ф.Домнін, д-р техн. наук, проф.;
В.В.Єсипанов, канд. техн. наук, проф.;
Ю.І.Зайцев, канд. техн. наук, проф.;
П.О.Качанов, д-р техн. наук, проф.;
В.Б.Клепіков, д-р техн. наук, проф.;

С.І.Кондрашов, д-р техн. наук, проф.;
В.М.Кошельник, д-р техн. наук, проф.;
В.І.Кравченко, д-р техн. наук, проф.;
Г.В.Лісачук, д-р техн. наук, проф.;
В.С.Лупіков, д-р техн. наук, проф.;
О.К.Морачковський, д-р техн. наук, проф.;
В.І.Николаєнко, канд. іст. наук, проф.;
П.Г.Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.А.Пуляєв, д-р техн. наук, проф.;
М.І.Рищенко, д-р техн. наук, проф.;
В.Б.Самородов, д-р техн. наук, проф.;
Г.М.Сучков, д-р техн. наук, проф.;
Ю.В.Тимофієв, д-р техн. наук, проф.;
М.А.Ткачук, д-р техн. наук, проф.

Харків 2012

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства . – Харків: НТУ „ХПІ». – 2012. – № 12. – 188 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних досліджень, рішення завдань оптимізації основних напрямків економічної діяльності за умов ринкових відносин, а також проблеми державного регулювання виробничо-підприємницьких процесів.

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

В сборнике рассматриваются вопросы развития и совершенствования экономических исследований, решения задач оптимизации основных направлений экономической деятельности в условиях рыночных отношений, а также проблем государственного регулирования производственно-предпринимательских процессов.

Для преподавателей, научных работников, специалистов, аспирантов и студентов экономических специальностей

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Відповідальний редактор

В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.

О.М. Гаврись, канд. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар

О.С.Другова

С.І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.

А.Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.

В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.

В.І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.

Ю.Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.

П.О. Орлов, д-р екон. наук, проф.

П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.

Т.С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.

О.М. Поступний, канд. філос. наук, проф.

О.І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.

В.А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.

В.П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.

В.М. Тимофєєв д-р екон. наук, проф.

А.І. Яковлєв, д-р екон. наук, проф.

Адреса редакції: 61002, м. Харків, вул.. Фрунзе, 21, НТУ «ХПІ»
Деканат БФ, тел. (057) 707-64-46, 707-60-67

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 4 від 17.04.2012 р.**

© Національний технічний університет «ХПІ», 2012

Т.І. АЛЕКСЄЄВА, канд. екон. наук, доцент. ХТЕІ КНТЕУ, Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості впливу інноваційної складової на стан конкурентоспроможності підприємства та обґрунтована необхідність зваженої політики щодо підвищення ролі інновацій у подальшому розвитку підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна складова, конкурентоспроможність, розвиток підприємства.

В статье рассмотрены особенности влияния инновационной составляющей на состояние конкурентоспособности предприятия и обоснована необходимость проведения взвешенной политики по повышению роли инноваций в дальнейшем развитии предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная составляющая, конкурентоспособность, развитие предприятия.

The paper considers the impact of innovative features component of the state of competitiveness of enterprises and necessity of relevant policy measures to enhance the role of innovation in the further development.

Keywords: innovations, innovative constituent, competitiveness, development of enterprise.

Постановка проблеми та її зв'язки з практичними завданнями. Зміст впливу інноваційної складової на стан конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, щоб комплексно оцінити та обґрунтувати систему показників інноваційного потенціалу підприємства та їх вплив на оцінку конкурентоспроможності підприємства. Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що використання положень і висновків, доведених до рівня методико-практичних рекомендацій, підвищує рівень управління конкурентоспроможністю підприємств та забезпечує зростання ефективності їх діяльності.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що підприємства повинні використовувати спеціальні методичні підходи для аналізу стану конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Проблема інноваційного розвитку промислових підприємств тісно пов'язана з дослідженнями вчених щодо впливу інноваційної складової на конкурентоспроможність підприємства. В останні роки на цієї проблемі зосереджена увага багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних дослідників: І.В. Алексєєва, О.М. Ястремської, А. Нікіфорова, К.Аллісона, М.Портера, Р.Ричарда, Б.Санто, Р.Уотермана, Й.Шумпеттера [2, 3, 4, 6].

Тому **метою статті** є обґрунтування теоретико-методологічних основ формування стратегії інноваційного розвитку та розробка організаційно-економічних засад щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результатом впровадження інноваційної діяльності на підприємстві є створення нових більш продуктивних технологій виробництва товарів та послуг, які в свою чергу більш ефективно задовольняють існуючі або нові суспільні потреби шляхом випуску інноваційної продукції. Використання інновацій створює нові конкурентні переваги, що дозволяє зайняти лідируючі позиції на ринку підприємствам, що займаються впровадженням інновацій.

Сучасний стан економіки України має саме інноваційне спрямування розвитку, що дозволяє національним підприємствам за рахунок впровадження інноваційної діяльності, створювати більшу додану вартість та відповідно отримувати більші розміри прибутку [1, 2]. В умовах посилення інтернаціоналізації та процесів глобалізації саме інноваційне спрямування розвитку економіки дозволяє займати світові, лідируючі позиції у різних галузях промисловості.

Щорічний аналіз лідерів інновацій, що проводиться дослідницькою компанією Innovaro, оцінює діяльність 1000 потужних світових компаній. За підсумками досліджень було визначено п'ять найкращих інноваторів 2011 року. Це такі компанії, як: Adidas, DSM, Logitech, Nokia та Samsung.

Аналізуючи світовий досвід організації інноваційної діяльності, можна відзначити, що створення інноваційної продукції вимагає від компанії особливого ставлення до самого процесу створення та поширення інновацій в ринковому середовищі. Тому сучасний стан інноваційної активності промислових підприємств України, що впроваджували інновації з 2008 року маємо від'ємну динаміку (у 2008 році 11,5 %; у 2009 – 10%; у 2010 – 8,2%; у 2011 – 7,9%). Починаючи з 2008 року кількість підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, має неухильну тенденцію до зниження, відповідно і кількість підприємств, які впроваджували інновації теж скорочується.

Актуальною є проблема активізації інноваційної діяльності та пошуку ефективних шляхів реалізації інновацій. Оскільки функціонування економіки здійснюється на основі теорії відтворення, то інноваційний процес має базуватися на принципах циклічності, тому що вироблена і спожита інновація є основою для майбутнього розвитку: завершення процесу освоєння інновації веде до вивільнення ресурсів, що були задіяні для її впровадження і які можуть і повинні бути знову задіяні в розробці і реалізації нових ідей. Аналіз відтворення інноваційних процесів дозволив виділити в його структурі два кругообігу капіталів:

1) повний обіг – від народження ідеї, її розробки і до впровадження нововведення;

2) комерціалізацію, тобто обіг капіталів при впровадженні завершених наукових розробок (рис.).

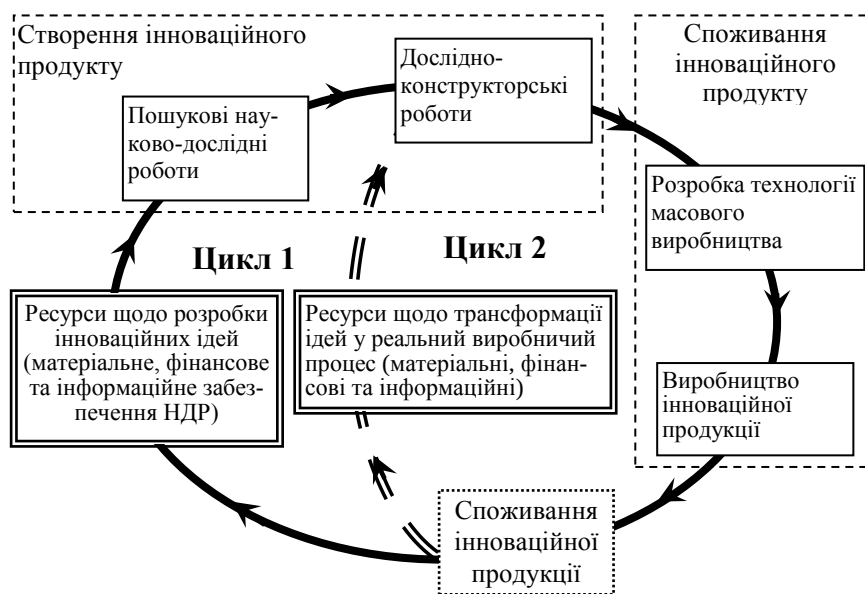


Рис. – Структура інноваційного циклу (два кругообігу капіталів)

Співіснування цих кругообігів об'єктивно обумовлене співіснуванням двох принципово різних типів джерел капіталів, які пред'являють специфічні вимоги у визначенні незадоволених потреб, що ініціюють інноваційні процеси:

- державний бюджет та інші суспільні недержавні фонди споживання;
- приватний капітал.

Для представників першого типу джерел капіталу основними потребами, які ініціюють інноваційну діяльність, є підвищення добробуту суспільства, забезпечення стійкого становища держави на світовому ринку і міжнародній політичній арені.

Для приватного капіталу визначальними потребами, які ініціюють інноваційну діяльність, є забезпечення виживання підприємства, максимізація прибутку і завоювання лідируючого становища на ринку.

Для підвищення ефективності інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності необхідний пошук нових організаційних форм залучення інвестицій, що дозволяють перейти від стихійного стану до планованого і спрямовані на створення умов мінімізації суспільних витрат для просування інновації на споживчий ринок. Аналіз стану конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на застосуванні спеціальних методичних підходів та прийомів, сукупність яких формує методичний інструментарій процесу діагностики.

Основними методологічними принципами формування системи показників аналізу та оцінки стану конкурентоспроможності підприємства є:

а) принцип релевантності (адекватність показників завданням дослідження та їх відповідність головним детермінантам інтенсивності конкуренції на релевантному зовнішньому ринку);

б) принцип детермінованості (можливість чіткого визначення алгоритмів розрахунку показників, їх критеріальних значень, економічної сутності та тлумачення);

в) принцип значущості та оптимальності (чисельність та охоплення показниками найважливіших характеристик системи «підприємство – цільовий зовнішній ринок»).

Визначення методологічних принципів формування показників діагностики стану конкурентоспроможності та критеріїв позиціонування підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках обумовлює декомпозицію системи показників діагностики стану конкурентоспроможності підприємства.

В умовах ринкової економіки підприємства різних галузей вибудовуються в строгій послідовності і функціонують як єдиний ланцюг, необхідний для забезпечення успішної роботи всього виробничого циклу конкретної продукції. Динаміка інвестиційної та інноваційної активності підприємств України показана у табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка інвестиційної та інноваційної активності

	2007	2008	2009	2010	2011
Індекси інвестицій в основний капітал, %	106,1	100,4	114,4	120,8	131,3
Частка промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, %	19,6	19,5	13,5	12,4	10,4

Аналіз інноваційної активності дозволив зробити висновки стосовно розвитку національного інноваційного механізму. Важлива відмітна властивість України у сфері інновацій – значний інтелектуальний потенціал нації, її науки і системи освіти (табл. 2).

Таблиця 2. Інноваційна і наукова діяльність в Україні

	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість організацій (підприємств), що здійснюють наукові і науково-технічні роботи, од.	1518	1506	1490	1503	1506
Чисельність виконавців наукових і науково-технічних робіт, чол.	134413	126045	120773	113341	107447
Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн. грн.	1269,0	1578,2	1978,4	2275,0	2496,8
Чисельність докторів наук в економіці України, чол.	10446	10233	10339	10603	11008
Чисельність кандидатів наук в економіці України, чол.	59703	59547	58741	60647	62673

Аналізуючи сучасний стан інноваційної активності в Харківському регіоні у 2011 році можна відзначити, що найбільш активно інноваціями займалися

підприємства хімічної і нафтохімічної промисловості та машинобудування (відповідно – 31,4% та 29,8% від загальної кількості підприємств цих видів промислової діяльності); у видобуванні неенергетичних матеріалів і у виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення питома вага інноваційно-активних підприємств складала по 25 відсотків. Разом із тим, значно меншою, ніж в середньому по області, була частка таких підприємств у целюлозно-паперовій промисловості і видавничій справі (9,3%), в металургії та обробленні металу (9,1%), у виробництві деревини та виробів з деревини (6,7%), у виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води (5,5%).

Створення інноваційних продуктів, на відміну від звичайних товарів, має особливі вимоги перед усім з процесів створення інновації та їх подальшої дифузії. В основу інноваційної діяльності покладені етапи по створенню та розробки та впровадження інновації, які мають ряд етапів. Основними з яких є безпосереднє створення інновації та її комерційна реалізація. На кожному з етапів інноваційного циклу відбувається створення частки доданої вартості інноваційного продукту, разом з тим зростають витрати на створення і поширення інновації. Також змінюється кількісні параметри виготовленої інноваційної продукції та її місце на ринку. Перехід до інновації від існуючої технології або способу виробництва (товару, послуги) відбувається в окремі проміжки часу, які є різними за об'ємами часу на їх створення та залежать від певної кількості факторів [8].

Висновки. В умовах інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України необхідним є розробка методичних підходів до проектування та реалізації інструментів оцінки функціонування підприємства в процесі його інноваційного розвитку. Це дає змогу за допомогою відповідної системи показників, яка включає як загальні показники, так і такі, що відображають специфічні особливості інноваційного розвитку підприємства досягти конкурентних переваг в умовах жорсткої конкуренції як на внутрішньому так і міжнародному ринках. Поява інноваційної продукції, особливо на ринках з високим ступенем конкуренції між виробниками, та сприятливим умовам поширення інноваційної продукції, стимулює інших виробників до створення інноваційної продукції з аналогічними, або навіть кращими характеристиками.

Список література Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002.-№36. – Ст. 266. 2. *Алексєєв І.В.* Моделювання інноваційного розвитку підприємств на стадії науково-технічної підготовки виробництва //Інновації: Проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 278 с. 3. *Ястремська О.М.* Стратегічне управління інвестиційно-інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств Харківського регіону //Інновації: Проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 225-253 4. *Allison K.* Secrets from the Innovation Room /McGraw-Hill. 2005. – 165 p. 5. *Barlett Ch. A., Ghoshal S.* Changing the role of top management: Beyond strategy to purpose // Harvard business rev. – Boston, 1994. – Vol. 72, №6. – P. 79-88. 6. *Nykyforov A.* The new organizational forms of activization of

innovation activity in Ukraine //4th International Scientific Conference BUSSINESS AND MANAGEMENT; 14th International Scientific Conference ENTERPRISE MANAGEMENT: DIAGNOSIS, STRATAGY, EFFICIENCY. CONFERENCE PROCEEDINGS. Vilnius: Technika, 2006. – 168-170 p. 7. Robert B. Taker. Driving Growth Through Innovation: How Leading Firms are Transforming Their Futures. Williams. – 2006. – 267 p. 8. Ukraine Technopark Manager Course. – Maryland: Loyola College, 2000. – 311 p.

Надійшла до редколегії 05.03.12

УДК 368

І.Є. БАБІЧ, ст. викладач, НТУ «ХПІ», Харків,
В.М. КОБЕЦЬ, ст. викладач, НТУ «ХПІ», Харків.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ НА УКРАЇНСЬКОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ

У статті розглянуто актуальні шляхи реалізації страхових послуг в Україні. Розглянуто концепцію bancassurance як інтеграцію банків та страхових компаній для спільного продажу банківських та страхових послуг і продуктів.

В статье рассмотрены актуальные направления реализации страховых услуг в Украине. Рассмотрена концепция bancassurance как интеграция банков и страховых компаний для совместной продажи банковских и страховых услуг и продуктов.

Actual ways of insurance services realisation to Ukraine are considered in the article. The concept of bancassurance as integration of banks and insurance companies for common sale of bank and insurance services and products is considered.

Одними з найбільш важливих питань для українських страховиків залишається проблема вибору шляхів реалізації страхових послуг.

Проблеми виводу страхових послуг на ринок висвітлювали такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: П. Віелрейчер, О.Андрусь, О. Галасюк, В. Гомелля, С. Єрмасов, А. Зубець, О.Залєтов, О.Зубець, С.Осадець Д. Туленти. [1]

Страхові послуги здебільшого реалізуються у такий спосіб:

- прямий продаж;
- продаж за допомогою посередників (через агентів; брокерів; через альтернативну мережу посередників – банки, туристичні агенції тощо)

В Україні найбільшого поширення набула реалізація страхових продуктів через головних, виконавців аквізиції:

1. фахівців, які працюють у центральному офісі страховика або його регіональних філіях і представництвах.
2. працівників підприємства (юридичної особи), які є страховим агентом.
3. страхових агентів і страхових брокерів.

Разом з тим системи продажу страхових послуг постійно вдосконалюються, застосовуються нові форми та методи. Нещодавно почала використовуватися форма реалізації страхових послуг через мережу Інтернет. Страхові компанії створюють сайт, орієнтований на клієнтів та партнерів, з метою забезпечення

здійснення страхових послуг, надання інформації щодо страхових виплат, статистики і таке інше. Користуючись цим ресурсом, спеціаліст страхової справи розширює можливості для отримання, дослідження, представлення, збереження інформації, необхідної для успішного виконання покладених на нього обов'язків.

Розглядаючи питання реалізації страхових послуг на українському ринку, доцільно було б приділити увагу деяким тенденціям, що формують сучасний підхід, стратегію страховиків щодо пошуків нових шляхів з'єднання інтересів потенційних клієнтів зі стабільним розвитком страхових компаній. Мається на увазі розширення діапазону фінансових послуг, розвиток нових методів поширення фінансових послуг і, як наслідок, підвищена увага до витрат, ризиків і прибутку. Результатом нових технологій, що розширюють запити та потреби клієнтів, стала концепція мережі фінансових установ, що продає банківські та страхові послуги і продукти – «bancassurance».

Питання спільної праці страхових компаній та банків, а також банківського страхування досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Р. Бірд, Б. Едвардс, М. Дорфман, К. Олдром, П. Арналь, В. Базилевич, С. Осадець, О. Власов, С. Клапків, М. Клапків, А. Романченко, О. Мазуренок, М. Ніколенко, А. Плотніков, В. Фурман, Г. Чернова та ін. [2]

Концепція bancassurance загалом полягає в інтеграції банків та страхових компаній з метою координації продажів, суміщення страхових та банківських продуктів, каналів їх розповсюдження або виходу на одну і ту ж клієнтську базу, а також доступ до внутрішніх фінансових ресурсів партнера.

Внаслідок індивідуальних особливостей класичних каналів поширення послуг банків і страхових компаній саме банківські канали володіють великим потенціалом для масових продажів. На відміну від цього, страхова дистрибуція, в першу чергу агентські продажі, здатні вирішувати лише приватні завдання, такі як просування найбільш складних послуг, «налаштування» продуктів на нові клієнтські ніші і т.і.

В різних країнах банківське страхування влаштовано по-різному, залежно від демографічного, економічного та юридичного клімату і традицій. Успішність такого каналу збуту варіюється від країни до країни, відображаючи вплив історії, складності пропонованих продуктів, стану пенсійних систем та ментальних особливостей споживачів. Це вказує на дві, мабуть, найбільші проблеми, які стоять перед банківським страхуванням.

По-перше, банківські службовці не володіють достатньою підготовкою в продажу накопичувальних страхових програм. По-друге, банки повинні навчитися консультувати і продавати комплексні страхові продукти, і особливо заможним клієнтам.

Успіх кожного окремого проекту визначається конкретними можливостями партнерів-постачальників послуг і запитами клієнтів. В зв'язку з цим доцільно приймати до уваги наступні фактори.

1. Зміни потреб клієнтів.

Соціально-економічні умови породили нове покоління споживачів, пріоритетами якого багато в чому є економія часу, зручність і функціональність. Крім того, оскільки споживачі все частіше і у великих розмірах отримують фінансові послуги через знеособлені канали розповсюдження або через посередників, то вони все менше цікавляться тим, хто ці послуги надає, все більшу увагу переноситься на якість послуги, її відповідність уявленням споживача про престижність і корисність. Таким чином, взаємозв'язок «постачальник послуги – її споживач» розривається, замінюючись зв'язками «посередник-споживач» і «канал-споживач». З точки зору перспектив зростання обороту ця тенденція є більш прогресивною, тому що дозволяє запропонувати клієнту набагато ширше коло фінансових послуг, ніж набір послуг одного постачальника.

2. Утримання клієнтів в умовах зміни їх переваг.

Продаж страхових послуг для приватних осіб через банки дозволяє задовольнити нові для банку потреби клієнта, зокрема, інвестиційні переваги клієнтів.

До переваг розвитку концепції bancassurance можна віднести наступне.

1. Розширення клієнтської бази.

У цій ситуації пропозиція страхових послуг, що супроводжують власні послуги банку, здатна зробити останні дешевше за рахунок зниження ризиків нових клієнтів і, відповідно вартості банківських послуг, зокрема, до таких «пов'язаним» страхових послуг відноситься страхування застав при комерційному кредитуванні або ризиків неповернення споживчих кредитів з причини смерті або втрати працездатності позичальника – приватної особи.

2. Підвищення якості обслуговування клієнтів.

З усіх фінансових інститутів банки мають у своєму розпорядженні найбільш повною інформацією про своїх клієнтів. Вони з набагато більшою точністю можуть передбачати потреби і запити споживачів, оскільки частіше і тісніше страхових компаній спілкуються з ними. Сегментування клієнтського масиву, використовуючи аналіз бази даних, а також анкетування клієнтів, дозволяє банкам істотно знизити витрати на виявлення незадоволених потреб потенційних страхувальників. З іншого боку, консультаційні послуги банківських менеджерів своїм клієнтам дозволяють їм напрацьовувати високий рівень довіри в області фінансів та управління ризиками. Ця довіра в поєднанні зі знанням потреб і запитів різних категорій клієнтів, отриманими з аналізу баз даних, може бути ефективно використано для просування страхових послуг. Нарешті, банки можуть забезпечити більшу оперативність обслуговування клієнтів у сфері бан-

ківського страхування. Використання сучасних банківських технологій і комунікацій робить фінансові та розрахункові операції скорішими у часі, у тому числі і в галузі страхування, значно підвищує зручність оплати страхової премії, отримання страхового відшкодування та контролю поточних відносин зі страховою компанією.

Для страхових компаній можна виділити кілька значущих мотивів входження в банківське страхування:

1. Зниження витрат і диверсифікація каналів розповсюдження.

В умовах наростаючої міжсекторальної конкуренції виявляється основна слабкість страхових компаній – висока вартість класичних каналів дистрибуції стандартних страхових послуг. У першу чергу, мова йде про витрати на комісійну винагороду страховим агентам. У результаті страхові компанії як об'єкт інвестицій знаходяться в більш програшному положенні в порівнянні з іншими фінансовими інститутами. Саме в цьому полягає одна з ключових причин того, чому прибутковість страхової індустрії в цілому нижче банківського показника.

Для вирішення цієї проблеми страховикам доцільно використовувати наступні шляхи. По-перше, підвищувати у власних портфелях питомої частки складних і комплексних видів страхування з високою доданою вартістю, що дозволить знизити вагу агентської комісії в структурі ціни полісу. По-друге, розвивати альтернативні канали продажів і залучення клієнтів, що також дозволить знизити частку продажів за класичними каналами. Все це можливо за рахунок тісної співпраці страхових компаній з банками.

2. Збільшення кількості клієнтів та вихід на нові сегменти ринку.

3. Поліпшення якості бізнесу.

Участь в банківському страхуванні для страховиків можна розглядати як можливість збільшити привабливість власних послуг в очах споживача. У цьому випадку страхова компанія буде в змозі запропонувати клієнту більш широкий спектр послуг, який буде включати в себе не тільки страхові, а й банківські продукти (або їх аналоги). Це дозволить страховику, так само як і банку, з більшою підставою сподіватися на утримання клієнта.

Для підвищення привабливості страхових пропозицій страховикам доцільно використовувати додаткові знижки при придбанні пакета послуг, варіативні можливості об'єднання різних продуктів самим клієнтом і т.п.

Перспективи подальших досліджень. Значні зміни в світових фінансових галузях, кризові явища, збільшення конкуренції як у своїй традиційній ніші, так і з іншими постачальниками фінансових послуг, «вибухове» зростання нових технологій потребують адекватного реагування страховиків для їх успішного подальшого розвитку. Консолідація в рамках різних фінансових галузей, зокре-

ма співпраця з банківськими установами, дає позитивний напрям такому процесу і може бути перспективною в подальших дослідженнях.

Список літератури: 1. Галасюк О.В. Особливості процесу продажу страхових продуктів // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 205. 2. Манько І.О. Сутнісні характеристики діяльності страхових посередників на ринку страхових послуг України. // Вісник ЧТЕІ. – 2011. – Вип. II (42), ч.1.

Надійшла до редколегії 07.03.12

УДК 330.341.1

О.Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків
**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЗАХОДІВ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ**

У роботі проведено аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з енергозбереження. Розглянуто структуру паливно-енергетичних ресурсів України. Визначено, що економічний ефект може бути досягнутий як від реалізації організаційно-технічних заходів щодо енергозбереження, так і від вкладення інвестицій в енергозберігаючі проекти.

В работе проведен анализ методов оценки экономической эффективности мероприятий по энергосбережению. Рассмотрена структура топливно-энергетических ресурсов Украины. Определенно, что экономический эффект может быть достигнут как от реализации организационно технических мероприятий по энергосбережению, так и от вложения инвестиций в энергохранящие проекты.

In the report methods of economic efficiency of energy-saving technologies are analyzed. The structure of fuel and energy resources of the Ukraine is considered. It is defined that saving rate can be realized both from the implementation of technical-organizational actions for energy-saving and from the capital investments in energy-saving projects.

Вступ. На сьогоднішній день Україна задовольняє свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53% та імпортує 75% необхідного обсягу природного газу, 85% сирової нафти та нафтопродуктів. Така структура паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) є економічно неспроможною. Це породжує залежність економіки України від країн-експортерів нафти та газу і є загрозою для її енергетичної та національної безпеки [1]. Ефективним засобом економії ПЕР є енергозберігаючі заходи, оскільки за даними Інституту загальної енергетики НАН України потенціал енергозбереження України оцінюється на рівні 42-48% [1]. Основна економія ПЕР може бути досягнута за розрахунками експертів у промисловості – 38%, у комунально-промисловій сфері майже 30% і безпосередньо в паливно-енергетичному секторі 17%. Тому аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з енергозбереження є актуальним та має важливе практичне значення.

Методика оцінки економічної ефективності заходів з енергозбереження. Для визначення економічної ефективності енергозберігаючих заходів (проектів) використовується система економічних показників [2]. В роботах [3-5] розрізняють два метода оцінки економічної ефективності:

1) від реалізації організаційно-технічних заходів (ОТЗ) щодо енергозбереження;

2) від вкладення інвестицій в енергозберігаючі проекти.

1. Основою для оцінки ефективності ОТЗ з енергозбереження є такі показники фінансової діяльності підприємства протягом одного розрахункового періоду:

а) Для рентабельних підприємств – зростання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства [3-5]:

$$\Delta P_i = P_{2i} - P_{1i}, \quad (1)$$

де P_{1i}, P_{2i} – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства протягом i -го розрахункового періоду до і після реалізації ОТЗ відповідно.

б) Для тимчасово збиткових підприємств – зменшення збитковості підприємства:

$$\Delta C_i = C_{2i} - C_{1i}, \quad (2)$$

де C_{1i}, C_{2i} – збиток підприємства протягом i -го розрахункового періоду до і після реалізації ОТЗ відповідно.

Зміна показника прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства в i -му розрахунковому періоді внаслідок реалізації ОТЗ щодо енергозбереження, визначається з виразу, що враховує зміну витрат по окремих статтях [3-5]:

$$\Delta P_i = \sum_{i=1}^{N_i} \Delta B_{nli} + \Delta B_{кт.i} + \Delta B_{e.i} + \Delta B_{с.з.i} + \Delta B_{об.i} + e \cdot K_e, \quad (3)$$

де N_i – кількість видів палива, що використовується на підприємстві; ΔB_{nli} – зміна вартості одного виду палива, що спожите за i -й розрахунковий період внаслідок реалізації ОТЗ з енергозбереження; $\Delta B_{кт.i}$ – зміна вартості купівельної тепло енергії за i -й розрахунковий період внаслідок реалізації ОТЗ; $\Delta B_{e.i}$ – зміна вартості електроенергії, спожитої за i -й розрахунковий період; $\Delta B_{с.з.i}$ – зміна суми платежів за забруднення довкілля за i -й розрахунковий період, зумовлена проведенням ОТЗ; $\Delta B_{об.i}$ – зміна експлуатаційних витрат на обслуговування технологічного устаткування за i -й розрахунковий період, зумовлена реалізацією організаційно-технічних заходів; e – внутрішня норма ефективності; K_e – капітальні витрати, пов'язані з реалізацією ОТЗ.

Оцінка ефективності ОТЗ з технологічного енергозбереження за розрахунковий період експлуатації енергозберігаючого устаткування проводиться з урахуванням інтегрального дисконтування зміни прибутку та норми внутрішньої ефективності або максимального розміру банківської облікової (дисконтної) ставки, при якій кредит на реалізацію ОТЗ може бути погашений протягом терміну реалізації заходів. Норма внутрішньої ефективності розраховується з врахуванням виторгу після реалізації всіх видів продукції, товарів і послуг, а також

поточних і одноразових витрат, які пов'язані з виробництвом у розрахунковий період.

2. Адекватною стосовно нинішніх економічних реалій є модифікація поширеної у світовій практиці *методики розрахунку ефективності інвестиційних проектів UNIDO*, згідно з якою оцінка ефективності енергозберігаючих проектів або заходів проводиться з використанням таких показників [3-5]:

- 1) *чистого дисконтного прибутку (ЧДП)*;
- 2) *терміну окупності*;
- 3) *індексу прибутковості (відносний показник економічної ефективності)*.

У процесі визначення ефективності енергозберігаючого проекту, або заходу, насамперед необхідно провести порівняння різнотермінових економічних показників шляхом їхнього приведення (дисконтування) до якогось одного терміну. Тобто під *дисконтуванням* розуміється приведення різнотермінових витрат до одного певного моменту.

2.1. Для розрахунків *коефіцієнта дисконтування* d задаються окремим розрахунковим періодом або кроком (місяць, квартал, рік) та нормою дисконту E_d , яка дорівнює допустимій для інвестора нормі прибутку на капітал:

$$d_t = 1/(1 + E_d)^t, \quad (4)$$

де t – номер окремого розрахункового періоду ($t = 0, 1, 2, 3 \dots T$), T – загальний розрахунковий період або горизонт розрахунку. Приведення до базисного моменту часу витрат (це може бути $0, 1, 2, 3 \dots T$) відбувається шляхом множення коефіцієнта d_t на показник, що приводиться до моменту t .

Важливим є визначення *норми дисконту*, яке може значно вплинути на результати порівняння двох проектів з різним розподілом ефекту протягом певного часу. В умовах ринку ця величина визначається відповідно до рівня депозитного відсотка для фінансових вкладів (в постійних цінах). Для розрахунків вона приймається дещо більшою зазначеного відсотка, враховуючи інфляцію та ризик, пов'язаний з інвестиціями. Проте необхідно провести певний економічний аналіз для визначення дисконтної норми. Якщо прийняти її нижче депозитного відсотка, інвестори віддадуть перевагу вкладенню грошей в банк, а не безпосередньо у виробництво. У випадку, коли норма дисконту буде перевищувати депозитний відсотковий на величину більшу ніж та, що виправдана інфляцією та інвестиційним ризиком, то виникне перетікання грошей в інвестиції, підвищиться попит на гроші і банківський відсоток. Така оцінка норми дисконту застосовується у випадках, коли мова йде про власні капіталовкладення.

В умовах, коли весь капітал є позикою, норма дисконту дорівнює відсотковій ставці, обсяг якої регламентується умовами відсоткових виплат та погашень за позиками.

Для змішаного капіталу норму дисконту визначають через його середньозважену вартість, яка враховує податкову систему, структуру капіталу тощо:

$$E_d = \sum_{k=1}^m E_k B_k, \quad (5)$$

де m – кількість видів капіталу; $k = 1, 2, 3 \dots m$ – певні частки загального капіталу; E_k – вартість кожного з видів капіталу; B_k – вартість складової частки кожного з капіталів загалом.

Слід зазначити, що перехідний характер економіки України, наявність ще не досить розвинутих ринкових відносин, зокрема фондового ринку, зумовлює доцільність використання депозитного відсотка для встановлення суб'єктом господарювання своєї індивідуальної норми дисконту.

Визначення норми дисконту дозволяє перейти до розрахунку ЧДП [3-5]:

$$\text{ЧДП} = \sum_{t=0}^T (C_t - V_t)(1 + E_d)^{-t}, \quad (6)$$

де C_t – загальні економічні результати, досягнуті протягом періоду t розрахунку (рік); V_t – витрати протягом періоду t розрахунку; T – загальний розрахунковий період (горизонт), він може дорівнювати номеру розрахункового періоду t , на якому проводиться ліквідація об'єкта. Різниця $(C_t - V_t)$ визначає ефект, який досягнуто за розрахунковий період I . Позитивне значення ЧДП показує, що енергозберігаючий проект є ефективним і можна розглядати питання щодо його реалізації.

На практиці є поширеною формула визначення ЧДП, в якій з величини V_t вилучені капітальні витрати:

$$\text{ЧДП} = \sum_{t=0}^T (C_t - V'_t)(1 + E_d)^{-t} - K, \quad (7)$$

де V'_t – витрати протягом періоду t розрахунку без капітальних вкладень (завжди позитивна величина); K – сума дисконтних капіталовкладень:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t (1 + E_d)^{-t}, \quad (8)$$

де K_t – капіталовкладення протягом розрахункового періоду t .

2.2. Один з показників, який характеризує ефективність реалізації проекту, є *термін його окупності* [3-5]. Він визначається за формулою

$$T_o = K / (C_t - V_t), \quad (9)$$

де T_o – термін окупності проекту; K – сума дисконтованих капіталовкладень (див. формулу (8)). Слід урахувати, що строк окупності окремих енергозберігаючих проектів або заходів може бути значно більшим порівняно з іншими проектами. Тому визначення дійсної величини C_t в деяких випадках стає фактично можливим лише після досить тривалого періоду, коли з'являється можливість оцінити результати реалізації проектів, особливо багатоцільових.

2.3. Відносним показником, який може також характеризувати ефективність енергозберігаючих проектів є *індекс прибутковості*. Цей індекс – $ИП$ – визначається відношенням суми приведених ефектів до величини капіталовкладень:

$$ИП = \sum_{t=0}^T (C_t - V'_t)(1 + E_d)^{-t}. \quad (10)$$

Як випливає з цієї залежності, індекс прибутковості залежить від складових ЧДП. За умови позитивного значення ЧДП індекс $ИП$ є більшим від одиниці ($ИП > 1$) і навпаки.

Таким чином, можна вважати енергозберігаючий захід або проект економічно ефективним за наявності прибутку, який утворився при реалізації даного заходу або проекту. Звичайно проводять також порівняння поточних економічних показників об'єкта до і після реалізації енергозберігаючих заходів або проектів [3, 4].

Висновки

1. Проведено аналіз структури споживання ПЕР в Україні. Наголошено, що така структура є економічно неспроможною і ефективним способом підвищення її ефективності є впровадження енергозберігаючих заходів в економіку України.

2. Розглянуто методи оцінки економічної ефективності енергозберігаючих заходів. Аналіз показав, що економічний ефект може бути одержаний як від реалізації організаційно-технічних заходів щодо енергозбереження, так і від вкладення інвестицій в енергозберігаючі проекти.

3. Наведена методика може бути використана для оцінки економічної ефективності від впровадження конкретних енергозберігаючих заходів у всіх галузях народного господарства України.

Список літератури: 1. Білоцерківський О.Б., Ширяєва Н.В. Аналіз економічної ефективності від впровадження енергозберігаючих заходів в економіку України // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. – Х.: НТУ “ХПІ”. – 2011. – № 14. – С. 10-15. 2. Стратегія енергозбереження в Україні: Аналітично-довідкові матеріали в 2-х томах: Загальні засади енергозбереження / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія. – К.: Академперіодика, 2006. – Т.1. – 510 с. 3. Енергетичний менеджмент / Ю.В. Дзядичев, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 295 с. 4. Білоцерківський О.Б. Аналіз методів оцінки економічної ефективності енергозбереження // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи», 20-30 травня 2011 р. У 2 т. – Т.1. – Х.: ХНТУСГ. – С. 87-91. 5. ДСТУ 2155-93. Енергозбереження. Методи ви-

УДК 338

О.Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків,
О.С. ДРУГОВА, асистент, НТУ «ХПІ», Харків

ТОВАРОЗНАВСТВО ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

У статті розглядаються основні поняття товарознавства харчових продуктів. Наведено характеристики основних груп речовин харчових продуктів.

В статье рассматриваются основные понятия товарознавства продуктов питания. Приведены характеристики основных групп элементов продуктов питания.

Main notions commodity research products of the feeding are considered In article. The Broughted features of the main groups product element feeding.

Постановка проблеми. Перехід нашої країни на ринкові відносини вимагає від фахівців глибокої теоретичної та практичної підготовки для поліпшення всієї системи постачання населення високоякісними та дорогі продуктами з урахуванням розумного споживання.

Товарознавство – навчальна і наукова дисципліна, що вивчає споживчі властивості товарів; класифікацію і кодування; фактори, що обумовлюють якість товарів, контроль і оцінку його; закономірності формування та структуру асортименту товарів; умови збереження якості при транспортуванні, в споживанні та експлуатації. Товарознавство займається визначенням корисних властивостей продуктів, вивченням ефективних способів їх використання, встановленням правильних режимів зберігання, питаннями зниження втрат при транспортуванні, зберіганні та реалізації. Забезпечення високої якості продукції – найважливіше завдання товарознавства.

За визначенням політичної економії, товар є перш за все зовнішній предмет, річ, яка завдяки своїм властивостям задовольняє будь – якої потреби людини. Товарознавство вивчає основні характеристики товарів, від яких залежить споживча вартість, і фактори, що обґрунтовують ці характеристики.

Товарознавство, що дозволяє правильно визначити споживчі властивості продуктів, слід розглядати як особливий засіб раціонального використання сільськогосподарської продукції, тому що дозволяє формувати великі однорідні партії продуктів, що підвищує ефективність їх переробки та сприяє усуненню втрат при їх зберіганні. Разом з цим правильна і всебічна товароведная оцінка відходів та вторинних продуктів дозволяє намічати шляхи їх залучення в обіг харчових продуктів.

Аналіз останніх досліджень. Товарознавство – наукова дисципліна, що вивчає природу і корисні властивості товарів, що задовольняють певну потребу людини.

Основне завдання товарознавства харчових продуктів складається у вивченні чинників, що формують і зберігають їх якість, тобто у вивченні сировини, з якого готують продукти, особливостей технології їх виробництва, розробці найбільш раціональних режимів і способів зберігання, пакування та перевезення з найменшими втратами. Товарознавство класифікує харчові продукти за певними ознаками та властивостями.

Як наукова дисципліна товарознавство виникло в кінці XIX ст. Основоположниками його були Я.Я. Нікітінський (1854-1924 рр.) та П.П. Петров (1850-1928 рр.). Великий внесок у розвиток товарознавства внесли професори Ф.В. Церевітінов (1874-1947 рр.), В.С. Смирнов (1881-1958 рр.), М.І. Козин (1888-1975 рр.) та ін.

Товарознавство тісно пов'язане з іншими науками: з фізикою, основи якої використовують у вивченні фізичних властивостей і умов зберігання продуктів; з хімією і мікробіологією, що сприяють розумінню процесів формування властивостей продуктів і умов їх зберігання; з біологією, допомагає розкрити природу і харчову цінність продуктів; з фізіологією харчування, яка визначає норми споживання, засвоюваність харчових речовин і продуктів.

Товарознавство харчових продуктів вивчає фізичні, хімічні та біохімічні властивості продуктів, їх якість, а також вплив на ці показники різних факторів, пов'язаних з технологією виробництва зберіганням продуктів харчування.

Дисципліна товарознавство почала свій розвиток на базі фізики, хімії, біохімії, мікробіології. Зародження цієї науки відносять до кінця 19 століття. Основоположниками наукового товарознавства в Росії були професори Я.Я. Никитинський і П.А. Петров, великий внесок у науку внесли радянські вчені, професори Ф.В. Церевітінов, В.С. Смирнов, Г.С. Ініхов, Н.І. Козин. Однак, перші наукові відкриття російських вчених у галузі біохімії та фізіології, що послужили основою для розвитку наукового товарознавства, були зроблені ще на початку 19 століття (фермент амілаза, наприклад, що сприяє перетворенню крохмалю в цукор, був отриманий академіком Петербурзької Академії Наук К.С. Кірхгофа в 1814 році).

Товарознавство харчових продуктів стало основою розвитку харчової промисловості і одночасно сприяло розвитку таких наук, як, наприклад, дієтологія, фізіологія харчування.

Значна взаємозв'язок між товарознавством та митною справою дуже впливає на особливості митного контролю при оформленні товарів, що є харчовими продуктами. Сюди відносяться здійснення заходів тарифного і нетарифного ре-

гулювання, взаємозв'язок оперативних підрозділів з митними лабораторіями та особливості приміщення товарів під той або інший митний режим.

Слід підкреслити, що особливе місце в товарознавстві харчових продуктів займає розділ, що вивчає елементарний склад харчових продуктів, характеристики і властивості основних груп речовин харчових продуктів та їх вплив на організм людини та тварин, оскільки саме знання харчових продуктів на молекулярному рівні дозволяє науково підходити до вивчення технології виробництва продовольчих товарів, оцінювати їх якість вирішувати різні, що стоять перед митними органами завдання.

До складу харчових продуктів входять органічні речовини (вуглеводи, жири, білки, ферменти, вітаміни тощо) і неорганічні (вода, мінеральні речовини).

Всі органічні поживні речовини в кінцевому рахунку виникають вуглеводів, утворених рослинами в процесі фотосинтезу, який відбувається в зелених частинах рослин за участю хлорофілу за рахунок використання вуглекислоти, води та світлової енергії. Приблизний підрахунок показує, що щорічно в процесі фотосинтезу на Землі утворюється близько 4×10^{11} тонн вуглеводів.

У рослинних жирах переважають ненасичені жирні кислоти, більшість консистенцію жирів мають рідку. Вони добре засвоюються організмом в холодному стані і тому широко використовуються в кулінарії для заправки холодних закусок.

Тугоплавкі жири вживають тільки в гарячому вигляді. Температура плавлення жиру вища за температуру застигання, тому жир в розплавленому стані в організмі не застигає і легше засвоюється.

Засвоюваність жиру підвищується, якщо він знаходиться у вигляді емульсії. У такому стані жир зустрічається в молоці, вершках, сметані, маслі коров'ячому, кисло-молочні продукти, маргарин. Для підвищення засвоюваності жирів в кулінарії готують жирові емульсії – майонез, соус, заправки.

Біологічна роль жирів полягає в тому, що вони входять до складу клітинних структур усіх видів тканин і органів і необхідні для побудови нових структур (так звана пластична функція). Важливу роль жири грають у процесі життєдіяльності, так як разом з вуглеводами вони беруть участь в енергозабезпеченні всіх життєвих функцій організму.

Енергетична цінність жирів дорівнює 37,7 кДж або 9,0 ккал (при окисленні 1г.). Щодня людині потрібно 80-100 г. жиру, в тому числі рослинних жирів 20–25 г. Крім того, жири, накопичуючись в жировій тканині, навколишнього внутрішні органи, і в підшкірній жировій клітковині, забезпечують механічний захист і теплоізоляцію організму. Нарешті, жири служать резервуаром поживних речовин і беруть участь у процесі обміну речовин і енергії.

Білки є незамінною частиною харчових продуктів. Вони необхідні для побудови тканин тіла і відновлення відмерлих клітин, освіти ферментів, вітамінів, гормонів та імунних тел. Без білків неможливо існування живого організму. Більше 50% сухої ваги клітин припадає на частку білків.

Під впливом ферментів білки їжі розщеплюються до амінокислот, сяких синтезуються білки, необхідні для побудови тканин організму людини. У продуктах розщеплення білків постійно зустрічаються 20 амінокислот, вісім з яких не утворюються в організмі і повинні надходити їжею. Їх називають незамінними. Інші амінокислоти можуть замінюватися або синтезуватися в організмі.

Білки, що містять всі незамінні амінокислоти, називаються повноцінними. Вони містяться в м'ясі, рибі, молоці, яйцях. Білки, що не мають своєму складі хоча б однієї незамінної амінокислоти, відносяться до неповноцінним.

Найважливіша властивість білків – їх здатність утворювати гелі (утворюються при набуханні білків у воді). Набухання білків має велике значення при виробництві хліба, макаронних та інших виробів. При «старінні» гель віддає воду, зморщуючись і зменшуючись при цьому в об'ємі. Явище, протилежне набухання, називається сінерезісом.

Ферменти – це речовини білкової природи, що виробляються тваринної клітиною і виконують роль каталізатора всіх біохімічних процесів. Дихання і робота серця, зростання і ділення клітин, м'язову скорочення, перетравлювання і засвоєння їжі, синтез і розпад всіх біологічних речовин – обумовлені швидким і безперебійним дією певних ферментних систем.

Як і всі білки, ферменти побудовані з амінокислот, залишки яких у молекулі кожного ферменту з'єднані в певній послідовності. Порядок чергування амінокислот у поліпептидного ланцюга і їх число характерні для кожного даного ферменту.

Ферменти відіграють величезну роль в процесах харчування та обміну речовин. Велике значення вони мають і для виробництва харчових продуктів. Ферменти можуть прискорювати як корисні процеси, так і небажані, що призводять до псування продуктів. Дія ферментів залежить від ряду чинників, серед яких найбільш важливі температура і реакція середовища (величина рН середовища).

Висновки: Таким чином можна зробити висновок, що наука товарознавство харчових продуктів є досить важливою не тільки для біологів, медиків, але і для економістів.

Список літератури: 1. Дубцов Г.Г. Товарознавство харчових продуктів / Г.Г. Дубцов. – М., 2002.
2. Кругляков Г.Н., Круглякова Г.В. Товарознавство продовольчих товарів. – М., 1999.
3. Матюхіна З.П. Товарознавство харчових продуктів / З.П. Матюхіна, Е.П. Королькова. – М., 2003.
4. Миколаєва М.А. Товарознавство споживчих товарів, теоретичні основи. – М., 2006.

5. *Петрище Ф.А.* Теоретичні основи товарознавства та експертизи товарів. – М., 2004. 6. *Райкова О.Ю., Додонкін Ю.В.* Теоретичні основи товарознавства. – М., 2002.

Надійшла до редколегії 17.03.12

УДК 330.1:657.42

М.О. ГАВРИСЬ, асистент, НТУ «ХПІ», Харків

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

У статті розглянуті основні проблеми класифікації основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку в Україні. Проаналізовані зміни законодавства за останні 10 років та наслідки цих змін. Запропонована нова вдосконалена універсальна модель класифікації основних засобів, основана на існуючій класифікації, що дозволить в значній мірі оптимізувати їхній облік.

В статье рассмотрены основные проблемы классификации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете в Украине. Проанализированы изменения законодательства за последние 10 лет и последствия этих изменений. Предложена новая усовершенствованная универсальная модель классификации основных средств, основанная на существующей классификации, которая позволит в значительной степени оптимизировать их учет.

The article describes the main problems of the classification of fixed assets in the accounting and tax accounting in Ukraine. The changes in legislation over the past 10 years, and the consequences of these changes are analyzed. A new improved model of the universal classification of fixed assets, based on the existing classification, which will significantly streamline their accounting, is offered.

Впровадження Податкового Кодексу, навіть незважаючи на його спадкоємність по відношенню до застарілого нині податкового законодавства, створило багато проблем для вітчизняних підприємств у перехідний період. Проблеми ці пов'язані як зі значною кількістю нововведень, так і з заплутаністю, а часто і з недостатньою чіткістю та прозорістю формулювань у самому Кодексі. Не стали тут виключенням і норми, що стосуються оподаткування прибутку підприємств, зокрема, амортизації основних засобів у податковому обліку. З часом, листи, пояснення та роз'яснення міністерств, відомств, податкової адміністрації, контрольно-ревізійного управління та інших державних органів частково виправляють ситуацію, з'явиться база прецедентів, буде оновлено та вдосконалено сам Кодекс. Деякі з цих рішень, не будучи офіційно зареєстрованими у Міністерстві юстиції України, викликать певні сумніви у своїй правомірності, інші не дійдуть до своїх адресатів у зв'язку з недостатнім висвітленням у засобах масової інформації. І все ж, як свідчить практика, деякі проблеми так і залишаться в цілому невирішеними.

Однією з таких проблем, яка постає перед бухгалтерами та економістами різних підприємств та організацій, є проблема ідентифікації та класифікації основних засобів. Просто дивовижно, яким чином Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державний комітет статистики, Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації

та численні інші державні органи, що мають відношення до цієї проблеми, уперто ігнорують її протягом багатьох років.

Остання відносно вдала спроба класифікувати основні засоби підприємств та організацій України для цілей їхнього обліку та нарахування амортизації в бухгалтерському та податковому обліку була здійснена у 1997 році. 19 серпня цього року Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації видав Наказ «Щодо затвердження Державного класифікатора України «Класифікація основних фондів» [1] (далі – класифікатор), який вступив у дію з 1 січня 1998 року. Цей наказ містить доволі докладну ієрархію актуальної та той час класифікації основних фондів у податковому обліку. Звертаємо увагу, що єдиним доступним на сьогодні класифікатором основних засобів у бухгалтерському обліку є той, що наведений у Положенні (Стандарті) Бухгалтерського Обліку №7 «Основні засоби» [2]. Більш докладного класифікатора за останні 20 років випущено не було, і на сьогодні не передбачається. Тому надалі ми будемо вести мову про класифікацію основних фондів у податковому обліку. Згідно з класифікатором [1], основні фонди були поділені, у порядку ієрархії, за групами, підгрупами, класами та типами. Зауважимо, що сьогодні поняття «основних фондів» практично ліквідоване з українського законодавства, і замінене, як в бухгалтерському, так і у податковому обліку на поняття «основні засоби». Згідно з постановою Кабінету міністрів №1075 від 6 вересня 1996 року [3], що набула чинності з 1 січня 1997 року, у податковому обліку передбачалося 3 групи основних фондів: група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої; група 2 – транспортні засоби, включаючи вантажні та легкові автомобілі; меблі, конторське (офісне) обладнання; побутові електро-механічні прилади та інструменти; інформаційні системи, включаючи електронно-обчислювальні та інші машини для автоматичного оброблення інформації; група 3 – інші основні фонди, що не увійшли до груп 1 і 2, включаючи сільськогосподарські машини і знаряддя, робочу і продуктивну худобу та багаторічні насадження. Саме їх склад став основою для класифікатора, який містив нехай далеко не вичерпний, але досить повний перелік об'єктів, які могли бути включені до тієї чи іншої групи основних фондів.

Формально, даний класифікатор є чинним і сьогодні, оскільки він не був відмінений ніяким іншим наказом або постановою, і замість нього не був запроваджений новий класифікатор, що враховував би численні зміни відповідного законодавства, які відбулися з 1998 року. Проте, вже у 2002 році були прийняті зміни до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [4], які почали діяти з початку 2003 року і суттєво знизили актуальність класифікатора. Дані зміни передбачали запровадження четвертої групи основних фондів, яка,

фактично, була виділена з другої групи шляхом її поділу, а також невеликі доповнення та зміни в складі інших груп. На практиці, класифікатор усе ще міг бути використаний як методичне керівництво для віднесення об'єктів до тієї чи іншої групи основних фондів, але з формальної точки зору він застарів вже тоді. Значно пізніше, 23 квітня 2010 року, коли, проте, ще діяла норма про 4 групи основних фондів у податковому обліку, а ухвалення податкового кодексу, хоча і значилося у пріоритетах Верховної Ради, але до нього залишалося ще понад сім місяців, застосування класифікатора було частково неформально заборонено Державним Комітетом Статистики. У листі [5] відзначалося, що при заповненні форм державних статистичних спостережень респонденти не повинні застосовувати класифікатор, у тому числі, як орієнтир або рекомендаційний акт. Це було обґрунтовано згаданими вище змінами законодавства, що були впроваджені у 2003 році. Крім того, там зазначено, що розробка нового єдиного класифікатора основних засобів з визначенням індикативних термінів корисного використання (експлуатації) за групами на засіданні Урядового комітету економічного розвитку і з питань європейської інтеграції 04 листопада 2004 року доручено очолити Міністерству економіки України. Як бачимо, за період з 04 листопада 2004 року по 23 квітня 2010 року ця робота виконана не була. Тобто, уряд знає про існування проблеми, і, формально, навіть здійснив кроки для її вирішення, але реальна робота проведена не була. Більше того, на сьогодні вже існує такого органу виконавчої влади, як Міністерство економіки України, фактично, воно було розформоване, а на його базі створене Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а впровадження наприкінці 2010 року Податкового Кодексу [6] взагалі вимагає створення принципово нового класифікатора основних засобів, що був би єдиним для бухгалтерського та податкового обліку, і базувався на класифікації засобів, наведеній у П(С)БО №7. «Основні засоби» і, фактично, продубльований у Податковому Кодексі України.

Фактично, починаючи з II кв. 2011 року, коли почав діяти розділ III Податкового Кодексу «Податок на прибуток підприємств», а з ним нова структура розподілу основних засобів і методика нарахування амортизації у податковому обліку, класифікатор 1997 року втратив свою актуальність майже повністю. Тепер лише окремі його розділи мають певний сенс. Наприклад, третя група (з шістнадцяти) з підгрупами практично відповідає першій групі (з трьох) зразка 1997 року. Є і інші часткові відповідності, але, тим не менше, необхідність створення нового класифікатора на сьогодні є вже абсолютно очевидною.

Крім іншого, протягом останніх майже півтора десятиліття вже з'явилися такі об'єкти основних засобів, що реально використовуються на багатьох підприємствах, яких просто не існувало в середині 90-х років 20 століття, або ж

про їхнє масове практичне застосування укладачі старого класифікатора просто не задумувалися. Наприклад, сьогодні досить широко розповсюджені такі альтернативні джерела генерування енергії, як вітряні та сонячні міні-електростанції. Вже реально працюють на українських підприємствах установи з отримання біогазу, метанолу та біодизелю, придбані та встановлені ними самостійно, на свій страх і ризик. Крім отримання з відходів сільськогосподарських підприємств, таких, як солома, бадилля, гній, тощо, цінних та екологічно чистих видів палива, на цих підприємствах також виробляють органічні добрива, які так необхідні для збереження родючості українських земель. У всіх розвинутих країнах компаніям, які використовують подібне обладнання, активно і різними способами допомагає держава, стимулюючи їх до застосування енергозберігаючих та альтернативних енергетичних технологій. Одним із способів такої допомоги є дозвіл на прискорену амортизацію таких основних засобів. Є подібні ініціативи і в Україні, наприклад, згідно з пунктом 197.16.1. Податкового Кодексу звільняються від оподаткування операції із ввезення на митну територію України устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергозберігаючого обладнання і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, обладнання та матеріалів для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії. Проте, у зв'язку з відсутністю повноцінного класифікатора основних засобів, нетривіальним завданням стає вже доведення державі того, що ввезене обладнання є енергозберігаючим або використовує альтернативні види палива, тощо. Ця ж причина є однією з основних, що ускладнюють процес державного стимулювання оновлення таких фондів.

Також, на підприємствах часто виникають проблеми з класифікацією нового високотехнологічного обладнання для виробничих та невиробничих потреб, і, відповідно, зі встановленням строків його корисного використання. Це можуть бути наукові та дослідницькі прилади та інструменти, медичне обладнання, сучасне виробниче устаткування та верстати з програмним управлінням, діагностичне обладнання для ремонту автомобілів та цифрової техніки, різне моторизований та електричний ручний інструмент, і т.д.

Охопити на 100 відсотків усе різноманіття основних засобів, що використовуються на підприємствах України, звісно, неможливо. Одні види його застарівають морально, інші з'являються в процесі науково-технічного прогресу. Часом з'являються унікальні вироби, що в одиничних екземплярах виготовляються робітниками, інженерами та науковцями-винахідниками окремих підприємств, і не можуть бути віднесені до будь-якої існуючої класифікації. Проте, необхідність створення нового сучасного класифікатора на сьогодні вже не ви-

кликає сумнівів ні у економістів та обліковців, ні у представників влади, що відповідають за цей процес.

Ухвалення наприкінці 2010 року Податкового Кодексу, певним чином, одночасно і спростило, і ускладнило процес розробки нового класифікатора основних засобів. Спростило за рахунок того, що загальна класифікація, хоча на сьогодні вона і є далеко не ідеальною, тепер стала практично однаковою як для бухгалтерського, так і для податкового обліку основних засобів. Можна сказати, що сьогодні існуюча раніше структура, що передбачала наявність у податковому обліку лише чотирьох груп основних фондів, заміненена на вже давно присутню в бухгалтерському обліку класифікацію, відображену на десятому та одинадцятому рахунках у плані рахунків бухгалтерського обліку [7]. Претензії до даної класифікації з точки зору податкового обліку містять кілька пунктів. Перш за все, вона містить об'єкти, які взагалі не амортизуються в податковому обліку, такі, як земельні ділянки та природні ресурси (групи 1 та 13, відповідно), згідно з п. 145.1.7. Податкового Кодексу. Крім того, об'єкти груп 10 (бібліотечні фонди) та 11 (малоцінні необоротні матеріальні активи), не амортизуються в більшості випадків, оскільки не відповідають критеріям основних засобів за вартістю. Тим більше, що первісна вартість основних засобів, починаючи з 1 січня 2012 року, повинна складати не менше 2500 грн. Нагадаємо також, що сума податку на додану вартість у первісну вартість не включається. Таким чином, значна частина навіть таких об'єктів, що традиційно відносилися до основних засобів, як стільникові телефони, комп'ютери та ноутбуки, принтери, сканери та інші подібні пристрої, тепер будуть відноситися до малоцінних необоротних активів і амортизуватися не будуть. Також, наприклад, інвентарна тара (група 14), на наш погляд, не заслуговує бути виділеною в окрему групу, а предмети прокату (група 15) можуть містити настільки різноманітні об'єкти, що незрозуміло взагалі, як їх можна віднести до однієї групи з мінімально допустимим строком корисного використання не менше 5 років. Усі зазначені недоліки створюють зайву плутанину ускладнюють і без того непростий процес ідентифікації основних засобів у податковому обліку. Очевидно, що законодавці поспішили, прямо переносячи норми бухгалтерського обліку на податковий. Можливо, треба було спочатку відповідним чином структурувати основні засоби в бухгалтерському обліку, наприклад, винісши на окремий рахунок ті основні засоби, які не підлягають амортизації у податковому обліку, а потім вже переносити ці оптимізовані норми у Податковий Кодекс. Законодавці вирішили інакше, замінивши необґрунтовано просту систему класифікації основних засобів та нематеріальних активів (чотири і одна група, відповідно) необґрунтовано ускладненою (шістнадцять і шість груп, відповідно). Проте, навіть така уніфі-

кація значно спрощує процес класифікації основних засобів, принаймні, тепер не потрібно робити два класифікатори, а достатньо одного, як для бухгалтерського, так і для податкового обліку.

Однак, впровадження з Податковим Кодексом нових правил нарахування амортизації в обов'язковому порядку вимагає від підприємств застосування згаданого вище, так званого, мінімально допустимого строку корисного використання для кожного об'єкту основних засобів. Саме він є чи не найбільшою проблемою у процесі адаптації до нових норм та їхнього практичного застосування. Тепер підприємству мало віднести об'єкт основних засобів до однієї із шістнадцяти груп, для нього ще треба визначити строк корисного використання, причому так, щоб він не перевищував норми, встановлені Податковим Кодексом. Саме по собі, це не є критичною проблемою для підприємств, проблеми починаються тоді, коли мінімально допустимі строки корисного використання, закладені законодавством, починають суттєво не співпадати зі строками реальної експлуатації відповідних об'єктів основних засобів, а саме, суттєво їх перевищувати. І така ситуація вже зараз систематично зустрічається на вітчизняних підприємствах, в значній мірі знецінюючи роль амортизації в процесах оновлення основних засобів, тим самим, знижуючи їхні темпи, і, як результат, в цілому зменшуючи конкурентоспроможність української економіки. Однак, маємо зазначити, що на сьогодні доцільно створювати класифікатор основних засобів, який містив би рекомендації щодо мінімально допустимого та нормативного строку корисного використання для різних класів основних засобів.

На основі існуючих українського, німецького та російського класифікаторів, а також на базі нашого досвіду роботи у сфері обліку та аудиту основних засобів підприємств, нами була удосконалена затверджена Податковим Кодексом діюча класифікація основних засобів за групами, а також запропонований новий класифікатор основних засобів, із зазначенням рекомендованих мінімально допустимих строків експлуатації таких засобів. Класифікатор, у зв'язку із його значним обсягом, буде наведено у дисертаційній роботі на тему «Інтенсифікація процесів відтворення основних фондів у промисловості», що у даний час готується до захисту у Національному технічному університеті «Харківський політехнічний інститут», а запропоновану нову схему розподілу основних засобів за групами ми приведемо і у даній статті.

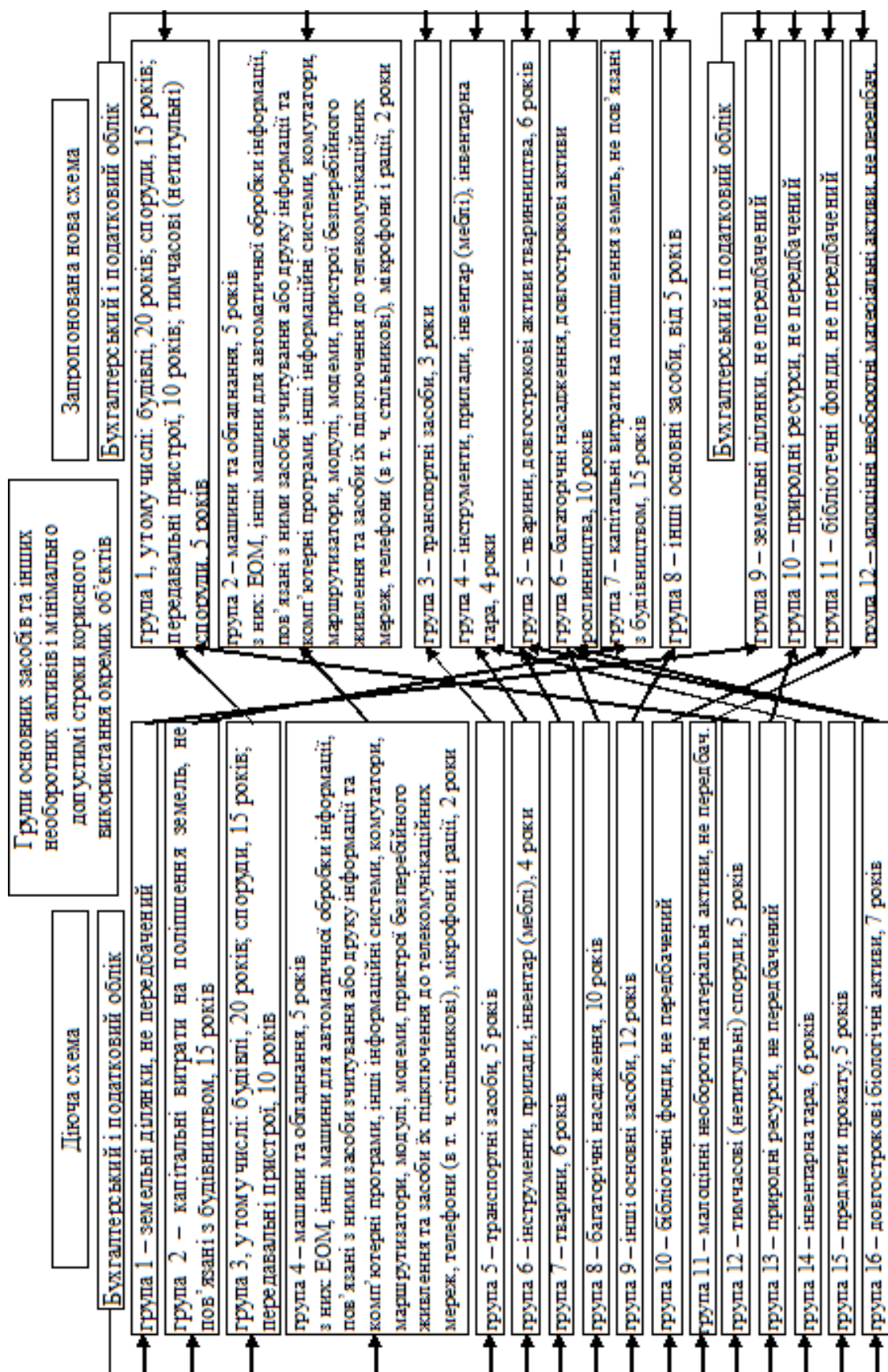


Рис. – Діюча і запропонована нова схема розподілу основних засобів на вітчизняних підприємств

Зважаючи на глобальність реформ, запроваджених Податковим Кодексом з II кв. 2011 року, змін подібного масштабу ми не побачимо в даному розділі законодавства протягом ще, як мінімум, п'яти, а то й десяти років. Тому запропоновані нами зміни, хоч і будуть, часом, суттєвими, проте базуватимуться на існуючих засадах амортизаційної політики, не вимагатимуть радикальних змін у обліковій політиці підприємств, тривалого вивчення та освоєння відповідальним персоналом, принципового оновлення комп'ютерних облікових програм, тощо.

Основним недоліком діючого амортизаційного законодавства ми вважаємо велику кількість груп основних засобів та не оптимальний розподіл різних об'єктів за групами. Вище ми вже відзначили, що склад груп основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку на сьогодні ідентичний. Така система має єдиний беззаперечний плюс – відсутність необхідності існування двох паралельних, і прямо не пов'язаних одна з одною, систем класифікації основних засобів. Однак, теперішня класифікація, прямо скопійована з Положення (Стандарту) бухгалтерського обліку №7 «Основні засоби» і Плану рахунків бухгалтерського обліку, оптимізована для потреб бухгалтерського обліку. Натомість, податковий облік у його сучасному вигляді поділяє основні засоби на виробничі і невиробничі, і вже ця єдина відмінність робить неможливою повну уніфікацію їхнього розподілу у двох видах обліку. Розуміючи недоцільність і неможливість повної заміни існуючої класифікації, ми пропонуємо модернізувати існуючу систему таким чином, щоб вона більш повно задовольняла потреби як бухгалтерського, так і податкового обліку. Схематично діюча і запропонована нова схеми розподілу основних засобів наведені на рисунку.

Пояснимо сутність запропонованих нами реформ. Як бачимо, запропонована нова схема розподілу передбачає в сумі 12 груп основних засобів, замість існуючих сьогодні шістнадцяти. Крім того, групи поділені на 2 блоки: вісім містять основні засоби, що обліковуються одночасно в бухгалтерському і податковому обліку, чотири – ті, облік яких доцільно вести тільки в бухгалтерському обліку. При цьому, щоб уникнути чергових потрясінь, загальна структура поділу основних засобів збережена, хоча більшість об'єктів тепер попадуть в інші номери груп, ніж раніше. Це зроблено з метою оптимізації та спрощення обліку, очевидно, вести його за восьми групами у податковому обліку зручніше, ніж за шістнадцятьма. Наповнення груп розподілене таким чином, щоб більшість об'єктів попадали в групи з першої по четверту, які в сумі, з урахуванням встановлених законом мінімально допустимих строків корисного використання, містять вісім підгруп, і, фактично, повторюють наповнення чотирьох груп основних фондів, що існували до ухвалення податкового кодексу. Групи, що міститимуть меншу кількість об'єктів, переміщені в середину списку, і складають

другу четвірку груп. Відповідно, основні засоби, які не потрібно обліковувати за податковими правилами, переміщені в останні чотири групи, з дев'ятої по дванадцяту. Крім того, для деяких груп основних засобів ми рекомендуємо змінити мінімально допустимі строки корисного використання.

На нашу думку, запропонована схема розподілу основних засобів є більш сучасною, зручною, та придатною для використання, ніж діюча на даний час.

Вона є простішою, оскільки для податкового обліку передбачає лише вісім, замість шістнадцяти, груп основних засобів, причому переважна кількість їх буде віднесена до перших чотирьох груп. Проте, таке спрощення ніяк не позначилося на якості розподілу основних засобів, навпаки, певний перерозподіл їх за групами зробив класифікацію більш логічною. Вкупі з запропонованим нами Класифікатором основних засобів, що містить також мінімальні дозволені строки їхнього корисного використання, нова схема спростить життя як обліковцям підприємств, так і податківцям, причому це не призведе до втрат державного бюджету.

Список літератури. 1. Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації. Наказ №507 від 19.08.97 «Щодо затвердження Державного класифікатора України «Класифікація основних фондів». 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України №92 від 27 квітня 2000 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за №288/4509. 3. Постанова Кабінету Міністрів №1075 від 6 вересня 1996 року «Про затвердження Положення про порядок визначення амортизації та віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва (обігу)». 4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Ухвалений 24.12.2002 № 349-IV, впроваджений з 22.01.2003. 5. Лист Державного Комітету Статистики України від 23.4.2010 № 03/5-10/400 «Щодо єдиного класифікатора основних засобів». 6. Податковий кодекс України від 2.12.2010 № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13-14, №15-16, №17, ст.112, із змінами. 7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за №892/4185.

Надійшла до редколегії 15.03.12

УДК 620.2

О.М. ГАВРИСЬ, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХП», Харків,
М.А. АНТОНЕНКО, асистент, НТУ «ХП», Харків.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОВАРОЗНАВСТВА

В статті досліджується розвиток, тенденції та перспективи товарознавства як науки та навчальної дисципліни. Товарознавство розглядається як попередник системи управління якістю. Розглядаються основні питання товарознавства та взаємозв'язок з іншими навчальними дисциплінами. Сформульовані основні завдання для практичної діяльності підприємств.

В статье исследуется развитие, тенденции и перспективы товароведения как науки и учебной дисциплины. Товароведение рассматривается как предшественник системы управления качеством. Рассматриваются основные вопросы товароведения и взаимосвязь с другими учебными дисциплинами. Сформулированы основные задачи для практической деятельности предпринимателей.

In the article the development, trends and prospects of commodity as a science and discipline are analyzed. Commodity seen as a predecessor of the quality management system. The main issue of commodity and the

relationship with other disciplines are discussed. The basic problem for the practical activities of entrepreneurs are presented.

Вступ. Зародження поняття якості сягає своїм корінням ще в доісторичні часи. Протягом довгого часу оцінка якості в основному стосувалася якості споживчих товарів – їх складу, атрибутів, відмінних рис і таке інше. Бурхливий розвиток виробництва продукції і зовнішньої торгівлі призвели до створення однієї з перших дисциплін, яка стосувалася управління та торгової діяльності в XVI столітті – товарознавства [1]. Якість завжди була головним предметом у товарній науці. Згодом, ця тема розширилася і стала охоплювати не тільки споживчі товари, але і матеріали, сировину, бізнес обладнання, питання інтелектуальної власності, стандартизації, сертифікації, деякі аспекти охорони навколишнього середовища та екологічної якості продукції, захисту справ споживачів і т.д. Інтеграція світової економіки і, як наслідок зростання конкуренції, зробили якість одним з найважливіших чинників виживання та успіху організації.

Метою даного дослідження є вивчення хронології та тенденцій розвитку науки товарознавства та її зв'язок з управлінням якістю.

Зачатки кожної науки стрімко розвиваються тільки тоді, коли відділ конкретної наукової галузі засновується у вищому навчальному закладі, а також систематичні дослідження проводяться в цій галузі. Звідси можна зробити висновок, що товарознавство попередник науки управління якістю.

Перша кафедра товарознавства була створена в університеті Падуї (Італія) в 1549 році []. В кінцевому рахунку, в 20-му столітті необхідність обміну інформацією стрімко зростає у даній області між науковцями і навчальними закладами, більше того, навіть на міжнародному рівні. У даній сфері з'явилися національні та міжнародні інститути. Перше товариство товарознавства в світі було засноване в Японії в 1935 році. Міжнародна асоціація товарознавства і техніки (IGWT) було засновано у Відні (Австрія) в 1976 році. Наступні етапи можуть бути розподілені на товарознавство і розвиток управління якістю [1, 4].

Інновації в виробництві продукції, її складі, асортименті, а також глобалізація торгівлі в останнє десятиліття обумовили необхідність створення системи, у якій якість продукції і безпечність може бути гарантована в світовому масштабі. Стрімкий розвиток товаровиробництва та міжнародної торгівлі зумовили злиття незалежної прикладної науки та навчальної дисципліни. Стало неможливо використовувати лише існуючі методи та засоби товарознавства. Поступово товарознавство виділилось в самостійну галузь дослідження на ряду з управлінням якістю, управлінням продукцією і навколишнім середовищем, кваліметрією, якістю культури, загального управління якістю (TQM), аудитом, стандартизацією та ін.

Розвиток кваліметрії, товарознавства та концепція управління якістю охоплює великий проміжок часу. В цей період основний об'єкт кваліметрії значно змінювався. Від якості примітивних знарядь праці до якості товарів, послуг, бізнес процесів на підприємстві, організації його діяльності і таке інше. У сучасному підході управління якістю на перший план виходять соціальна сфера, якість економіки, бізнесу. Для можливості вдало керувати своїм бізнесом спеціалісти повинні мати систему повного управління якістю. Студенти університетів вивчають курс товарознавства, як основу для торгівлі, основним об'єктом є асортимент продукції, якість, управління товаровиробництвом, визначення особливостей товару.

Основними питаннями, які розглядаються в товарознавстві є [1, 3, 5]:

- потреба у тому чи іншому товарі, або товарній групі (призначення товару, цільова аудиторія, необхідний рівень якості продукції та ін.);
- якість товарного виробництва;
- структура, властивості, екологічність, безпечність продукції;
- технологічні особливості виробництва та їх можливий вплив на якість продукту;
- якість товару, контроль і оцінка терміну придатності використання товару;
- сертифікація товару;
- класифікація товару, різноманітність і управління асортиментом, товарні системи кодування;
- питання товарного маркування, використання та демонстрація небезпечних компонентів (наприклад, ГМО, харчові добавки);
- упаковка, транспортування і зберігання;
- відповідність умов виробництва продукції;
- відповідність якості продукції (сировини, допоміжних матеріалів, впливу шкідливих технологій, маркування, безпеки та реалізації продукції) до вимог національних стандартів;
- права споживачів стосовно якості товару та асортименту (особливості повернення та обміну товару, а також товару з дефектом).

Сфера взаємодії товарознавства з іншими дисциплінами представлена на рисунку.

Таким чином основним питанням в сфері торгівлі стосовно товарознавства є якість продукції та її асортимент. Основними завданнями для практичної діяльності підприємців можна назвати наступні:

1 етап. В системі Виробництво продукції – торгівля

- контроль якості виробництва продукції;
- оцінка якості та вартості виробництва товару;
- підготовка нових та перевірка існуючих методів контролю якості.

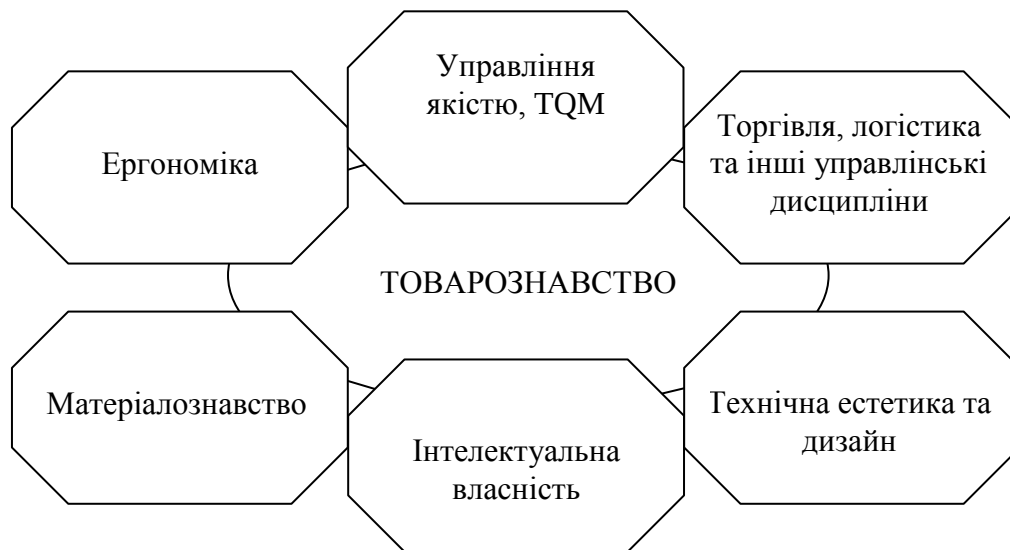


Рис. – Взаємозв'язок товарознавства з іншими дисциплінами

2 етап. Сфера торгівлі

- забезпечення якості товару та його зовнішнього виду;
- формування раціонального асортименту, найбільш відповідного для потреб цільового споживача;
- підготовка пропозицій щодо оптимальних умов зберігання продукції.

3 етап. Сфера торгівлі – споживання

- контроль якості товарів при продажу споживачам;
- інформування споживачів про нові функції та характеристики товару;
- перевірка технічно складних товарів, попередження споживачів про ризики та вимоги безпеки.

4 етап. Споживання – сфера торгівлі (зворотній зв'язок)

- аналіз нових потреб споживачів, гарантія (повернення товарів і їх обмін);
- дослідження думок споживачів та їх побажань, що стосуються якості товарів, асортименту;
- підтримка якості, аналіз, корегувальні дії.

5 етап. Сфера торгівлі – виробництво

- передача вимог споживачів, їх скарг та запитів;
- пропозиції виробникам, що скільки та як необхідно змінити в продукції, щоб вона відповідала потребам споживачів;
- участь в удосконаленні та підготовці стандартів та правових актів стосовно якості товарів, асортименту та прав споживачів.

Висновки. Товарознавство є найстаршою дисципліною в прикладному управлінні та серед комерційних наук. Вона була розроблена в 16-му столітті. Сучасне товарознавство є однією з фундаментальних дисциплін торгівлі, її головною метою є розробка товарного асортименту, якості товару, економіки управління та особливості ідентифікації товарів.

Освітлені основні питання для вивчення дисципліни товарознавства. Крім того, ключовими питанням в сфері торгівлі стосовно товарознавства виділені якість продукції та її асортимент. Основні завданнями для практичної діяльності підприємців розглянуті у п'яти сферах.

Список літератури: 1 Пугачевський, Г. Ф. Зародження, становлення та розвиток товарознавства в Україні [Текст] / Г. Ф. Пугачевський // Товарознавство – наука, практика та перспективи розвитку в умовах ринку : Міжнар. наук.-практ. конф., 1999 р., 24-25 лист : [матеріали]. – К. : КДТЕУ, 1999. – С. 206-210. 2. Ценность. Философский энциклопедический словарь [Текст] / Гл. ред. Л. Ф. Ильичев [и др.]. – М. : Сов. энцикл., 1983. – С. 765. 3. Законодательные акты Украины по вопросам стандартизации, метрологии и сертификации, К, 1993 год. 4"Управление качеством продукции ИСО 9000 – ИСО 9004, ИСО 8402", М, "Издательство стандартов", 1998 год. 5. Дэвид Бодди, "Основы управления качеством", Санкт-Петербург, "Питер", 1999 год. 6. Ильенкова С.Д. и др. – Управление качеством. Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.

Надійшла до редколегії 15.03.12

УДК 339.1

О.Є. ГАПОНЕНКО, канд. екон. наук, ст. викладач, НТУ «ХП», Харків
ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена характеристиці принципів організації ефективної торгівлі та тенденцій розвитку вітчизняних торгівельних мереж.

Ключові слова: організація торгівлі, принципи організації торгівлі, комерційна діяльність, оборот роздрібною торгівлі.

Статья посвящена характеристике принципов организации эффективной торговли и тенденций развития отечественных торговых сетей.

Ключевые слова: организация торговли, принципы организации торговли, коммерческая деятельность, оборот розничной торговли.

The article is about characteristic of touchstones of effectiveness trade organization and tendency of development of trading network. in our country.

Keywords: organization of trade, principles of organization of trade, commercial activity, turn of retail business.

Вступ. Одним із напрямків соціально-економічний розвитку на мікро- та макрорівні є забезпечення ефективної організації торгівлі. Тому виникає потреба в аналізі та обґрунтування основних принципів організації торгівельної діяльності, що відобразили у своїх роботах О. М. Азарян [1]

В.В. Апопій [2] та ін. дослідження літератури у даному напрямку дозволило видіти основні характеристики принципів організації торгівлі та критерії їх ідентифікації. Проте проведених аналіз джерел потребує обґрунтування усього комплексу параметрів, що можуть бути покладено в основу формування системи принципів організації торгівлі та оцінки тенденцій її розвитку (на прикладі роздрібною торгівлі).

Постановка задачі. Мета статті полягає у формуванні концепції принципів організації торгівлі на підприємстві та в обґрунтуванні доцільності її практичного використання.

Методологія. Теоретичну та методологічну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних та зарубіжних фахівців, що аналізують основні принципи організації діяльності торговельного підприємства. Крім того, у процесі дослідження було використано методи системного аналізу економічних явищ, графічний метод.

Результати дослідження. Перш за все доцільно звернутися до розгляду поняття організація торгівлі. Організація торгівлі являє собою сукупність упорядкованих і взаємодіючих організаційних елементів (торговельних підприємств, організацій, підсистем), що створюють цілісну систему, а також комплекс цілеспрямованих організуючих дій, що забезпечують функціонування торгівлі. Отже, організація торгівлі охоплює організаційну структуру (організаційну побудову) і організаційну діяльність [1].

В.В. Апопій виділяє наступні принципи організації торгівлі (рис. 1), критерієм формування яких є загальносистемні принципи організації, принципи побудови організаційних систем та принципи організації процесів.

Так, найбільший інтерес представляє собою другий блок принципів, на яких доцільно зупинитися детальніше. Принцип цілісності системи передбачає необхідність розгляду організації як єдиного цілого. У торгівлі цілісності організаційних систем слід досягати не тільки за рахунок складових елементів і системи відносин, а також їх оптимізації, концентрації, якісного рівня, однорідності та ін.

Закономірні дії у організації в сфері торгівлі відображають принцип побудови організаційних систем. На їх основі здійснюється не тільки побудова, а й функціонування і розвиток систем і підсистем у торгівлі.

Принцип необхідного різноманіття передбачає, що багатоманітність складної системи потребує організації й управління, які характеризувалися б достатньою різноманітністю. Разом з тим надзвичайно важливо, щоб системі відповідала адекватна організаційна структура. Узгодженість структури і системи організаційного забезпечення її функціонування має величезнепрактичне значення при проектуванні, трансформації, вдосконаленні організаційних систем у торгівлі.

Принцип емерджентності полягає в тому, що властивості цілісної системи дедалі більше відрізняються від властивостей складових у мірі збільшення розриву між розмірами цілого і складових. Цей принцип вказує на необхідність всебічного узгодження не тільки структури елементів системи, але і їх цілей і порядку взаємодії.



Рис. 1 – Основні принципи організації торгівлі [2]

Основними умовами реалізації 3-го блоку принципів організації торговельних процесів на торговельних підприємствах є :

- забезпечення комплексного підходу до виробітки оптимальних варіантів продажу товарів;
- досягнення оптимальної ефективності технологічного процесу шляхом прискорення обігу товарів, економії праці, зростання його продуктивності;
- забезпечення найліпших умов вибору товарів, економія часу, високий рівень торговельного обслуговування.

Існуючий у російській навчальній літературі підхід до принципів управління комерційної діяльністю [3, 4] має аналогічні корні та може бути представлений наступними чином (рис. 2).

Розглянемо більш детально зміст елементів наведеної схеми:

1. забезпечення узгодженості між підрозділами. Кожному підрозділу (службі) торговельного підприємства властиві певні виконавчі функції, тобто вони володіють у тій або іншій мірі автономністю. Поряд із тим їх дії повинні бути скоординовані та узгоджені у часі, що обумовлює єдність системи управління торговельними підприємством;

2. забезпечення взаємодії між комерційною діяльністю та цілями торговельного підприємства. Комерційна діяльність формується та змінюється у відповідності до інтересів та потреб підприємства. Відповідно, функції управління комерцією реалізуються з урахуванням цілей торговельного підприємства;

3. забезпечення ієрархічності структури управління. Характерною ознакою управління є ієрархічний ранг. Організація управління комерційною діяльністю повинна бути орієнтована на вертикальні та горизонтальні зв'язки.

4. забезпечення комплексного підходу в управлінні. З позиції комплексності приймаються до уваги усі фактори, що впливають на управлінські рішення. Передбачається також зв'язок комерційних процесів торговельного підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища.

5. забезпечення адаптованості структури управління. Зовнішнє та внутрішнє середовище постійно змінюється. Особливо це проявляється у період зародження споживчого ринку. Тому гнучкість та пристосовуваність структури управління комерційною діяльністю до змін та умов зовнішнього середовища має суттєве значення.

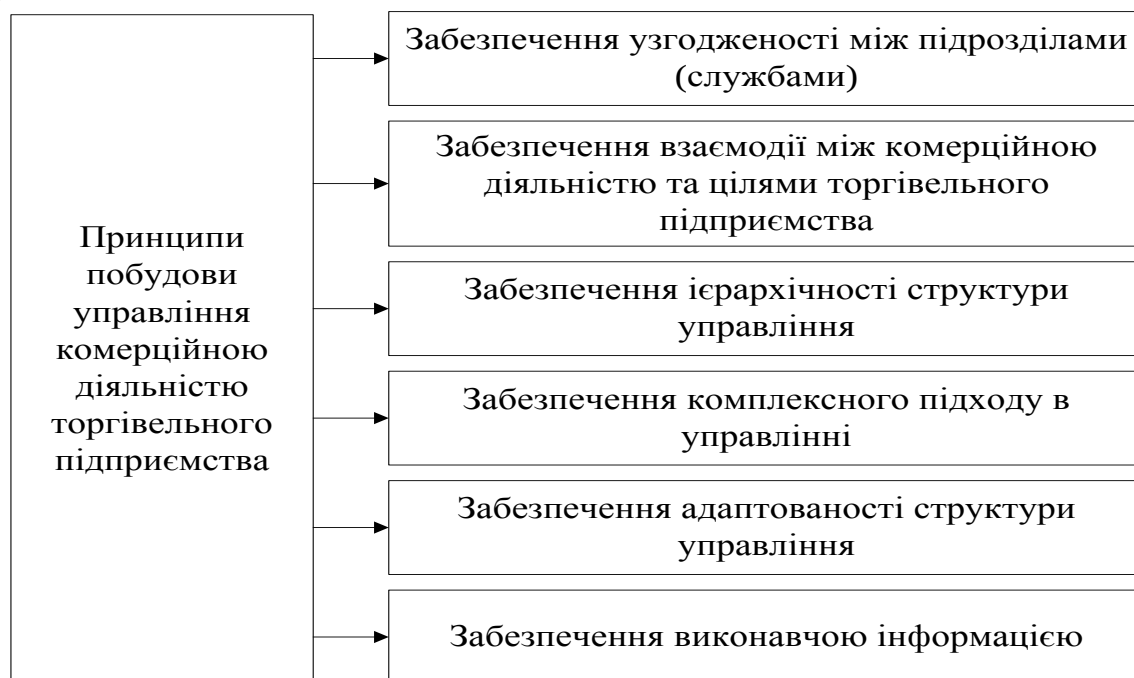


Рис. 2 – Основні принципи побудови управління комерційною діяльністю

Звичайно, дотримання принципів організації торгівлі грає важливу роль в розвитку ефективної торговельної діяльності. Оцінити ситуацію, що склалася у цій сфері в Україні, можливо на основі статистичного матеріалу (на прикладі роздрібного товарообігу).

Так, за даними Держкомстату, в 2010 р. обсяг роздрібного товарообігу України становив 529,9 млрд. грн., що в порівняльних цінах на 7,6% більше від обсягу попереднього року [5]. Для оцінювання тенденцій розвитку торговельних мереж важливо визначити насиченість українського ринку продовольчої роздрібної торгівлі (рис. 3). Виходячи з рис. 3, у 2009 р. спостерігалось різке скорочення обороту роздрібної торгівлі, а у 2010-2011 рр. деяке його поживлення.

Висновки. Сучасне ринкове середовище спонукає суб'єктів господарювання до дотримання принципів ефективної організації торгівлі, зокрема це реалізується за рахунок оптимізації торговельних площ, асортименту, товарообі-

гу. У цьому аспекті проблема управління комерційною функцією полягає у відсутності дієвих методик адекватного оцінювання розвитку, що вимагає комплексного підходу до вирішення.

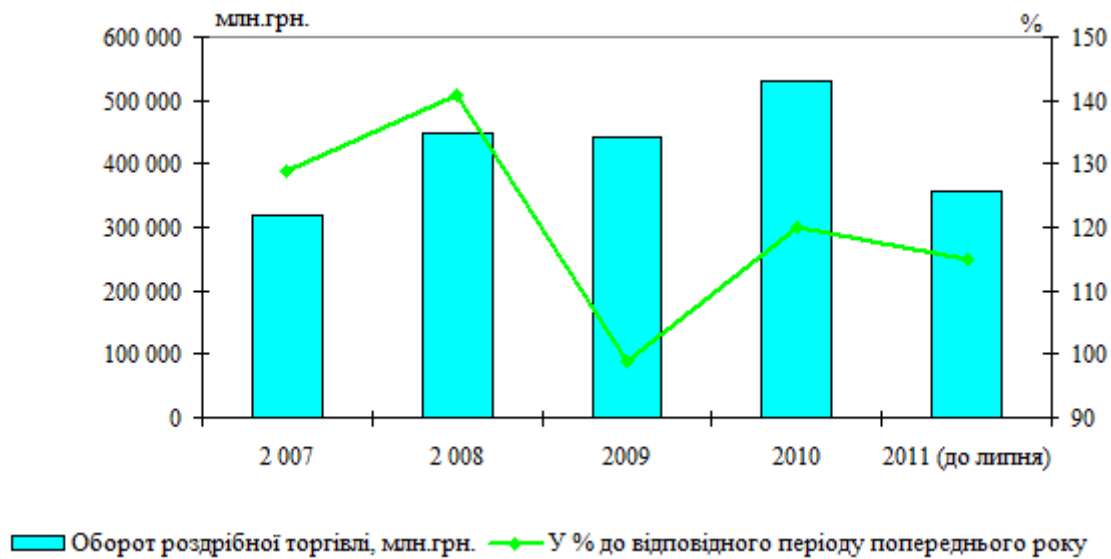


Рис. 3 – Обсяг роздрібного товарообороту за 2007-2011 рр., млн. грн [5]

Список літератури: 1. *Азарян О. М.* Організація і технологія торгівлі : навч. посіб. / О.М. Азарян, Е.М. Локтев, В.П. Оліфіров. – Донецьк : Дмитренко, 2007. – 528 с. 2. *Анопій В.В., Міщук І.П.* Організація торгівлі. – Підручник 3-тє вид. / за редакцією Анопія В.В. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с. 3. Основы организации деятельности розничного торгового предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korolewstwo.narod.ru/torgstat/roznpr.htm>; 4. *Егоров В.Ф.* Организация торговли: учебник / В.Ф. Егоров. – СПб.: Изд-во Питер, 2010. – 352 с. 5. Державна служба статистики України. Статистична інформація – Споживчий ринок – Обсяги обороту роздрібної торгівлі за періоди 2007-2011 рр. – [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 25.03.12

УДК 338

О.Є. ГАПОНЕНКО, канд. екон. наук, ст. викладач, НТУ «ХПІ», Харків,
Г.В. ЧУБЧЕНКО, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЮ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В статті розглядається сутність та зміст поняття інноваційного портфелю, наведені критерії та принципи реалізації маркетингових досліджень на підприємстві для успішного функціонування портфелю інновацій.

Ключові слова: маркетингові дослідження, портфель інноваційних проектів, доля ринку, інноваційний портфель

В статье рассматривается сущность и содержание понятия инновационного портфеля, приведенные критерии и принципы реализации маркетинговых исследований на предприятии для успешного функционирования портфеля инноваций.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, портфель инновационных проектов, судьба рынка, инновационный портфель.

This article represents the essence and composition of concept brief-case of innovations, supplies criteria and fundamentals of realization marketing researches at the enterprise for brief-case of innovations successful functioning.

Keywords: marketings researches, brief-case of innovative projects, market fate, innovative brief-case

Актуальність проблеми. Інноваційна складова підприємницької діяльності є однією з головних у структурі виробничої стратегії фірми. Постійні зміни в смаках і потребах споживачів впливають на діяльність виробничих фірм, спонукаючи переглядати свої розробки та знаходитися у постійному пошуку нових ідей. Мова йде про маркетингові дослідження портфелю інноваційних проектів, що допомагають підприємству залишатися конкурентоспроможним та дозволяють швидко і гнучко реагувати на мінливість попиту на продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Успіх будь якого бізнесу залежить від постійних нововведень. У зв'язку зі зміною смаків і потреб споживачів, скороченням життєвого циклу товарів та загостренням конкурентної боротьби підприємства повинні постійно вдосконалювати свою продукцію, доповнювати її новими якостями, новими функціями тощо. Саме тому, будь яке підприємство повинно мати «інноваційний портфель», що буде складатися з різних за часом впровадження та строком інноваційних проектів, що дозволять підприємству знаходитися у вирії подій на ринку споживача та завжди бути наготові щоб запропонувати більш якісні та більш зручні товари та послуги.

Портфельний підхід в останні часи набуває все більшого наукового та практичного інтересу, бо дозволяє досягти ефекту синергії у ході використання можливостей ринку. Методичні особливості формування інноваційного портфелю можна знайти в роботах І. Павленка, А. Тріфілової, Ю. Лижник, О. Мельничук, О. Коробейнікова. Пропонується доповнити існуючі методичні вказівки маркетинговими дослідженнями ринку з метою формування інформаційної бази для забезпечення ефективного планування інноваційної діяльності підприємства.

Мета статті – визначення методів і принципів формування інноваційного портфелю за допомогою маркетингових досліджень

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільш важливих складових діяльності підприємства є інноваційна діяльність насамперед тому, що саме удосконалені, нові товари та послуги, креативні ідеї створюють конкурентні переваги, дозволяють зберігати свої позиції на ринку. Оцінити ринкову привабливість ідеї товару або послуги, просувати його на ринок, залучати інвесторів неможливо без вивчення ринку та його потреб. Тому важливою умовою реалізації інноваційної діяльності є наявність маркетингових досліджень в сфері інтересів підприємства.

Для того, щоб краще зрозуміти сутність та важливість існування інноваційного портфелю на підприємстві, автори пропонують звернутися до визначення терміну «портфель інновацій» в науковій літературі.

Аналіз останніх наукових публікацій показує, що, наприклад, І. Павленко [1], С. Кочетков [4] «портфель інновацій» трактують як комплексно обумовлений перелік інновацій, придбаних чи власної розробки, які підлягають впровадженню на підприємстві чи розроблені підприємством для реалізації. Інноваційний портфель підприємства може складатись із різних проектів: великих і малих; близьких до завершення і тільки-но розпочатих. Однак кожний проект вимагає виділення певних ресурсів, які можна буде відшкодувати лише по його завершенню. За існуючих ресурсних обмежень інноваційні проекти необхідно ранжувати для забезпечення ефективності використання вкладених коштів [5].

Структура портфелю інновацій повинна відповідати можливостям підприємства. Тобто кількість інноваційних проектів, що знаходяться в портфелі в конкретний період часу, буде залежати від їх розмірів і витрат на один проект. Отже постає питання кількості інноваційних проектів, які можна одночасно реалізовувати та вартості ресурсів, які можна розподілити на один чи декілька інноваційних проектів.

Кількість проектів у портфелі визначається таким співвідношенням [4]:

$$N = \text{Бюджет НДВКР за період} / \text{Середні витрати на один проект}$$

С. Кочетков наголошує, що інноваційний портфель, який складається з великих проектів, більш ризикований порівняно з портфелем, що складається з невеликих проектів [4]. Мова йде про диверсифікацію ризиків – збільшення кількості хоч і невеликих проектів передбачає збільшення технологій, розширення асортименту, сприяє розподілу загального ризику при незмінній доходності підприємства. Зростання кількості інноваційних проектів збільшує вірогідність успіху хоча б одного проекту. Портфель великих проектів вимагає великого обсягу коштів, зазвичай ще й запозичених, та є обмеженням при прийнятті рішення про його формування. З огляду на те, що ефективність здійснення інноваційного проекту проявляється на ринку і залежить від того, наскільки була врахована потреба у даному товарі, важливо виявити критерії формування інноваційного портфелю. Такими критеріями можуть бути: динаміка попиту, доля ринку, ринковий ризик, ринкові бар'єри, гнучкість цін, очікувана рентабельність, потреба в інвестиціях, забезпеченість ресурсами та ін. Оцінити проект за вищезазначеними критеріями неможливо без вивчення ринку та маркетингових досліджень.

Основними принципами побудови маркетингових досліджень для управління інноваційною діяльністю підприємства є:

- визначення споживчих потреб і вибір цільового ринку;
- створення єдиної маркетингової системи – інтегрованого маркетингу – і налагодження спільної роботи усіх підрозділів з метою максимального задоволення запитів цільового сегменту(якість, кількість, асортимент, терміни);
- орієнтація на довгострокову перспективу.

На першому етапі появи нової ідеї головною метою маркетингових досліджень є аналіз ринкової ситуації, прогнозування тенденцій розвитку галузі і знаходження вільного сегменту ринку. На основі отриманих даних визначається напрямок інноваційної діяльності.

Подальші дослідження інноваційної діяльності дозволяють своєчасно відкоригувати перебіг інноваційного процесу і адаптувати його до змінених умов. На заключних етапах інноваційної діяльності маркетингові дослідження проводяться для виявлення оптимальних форм комерціалізації, визначення сприятливого моменту виходу новинки на ринок та розробки ефективної збутової політики [2].

Розробка стратегії маркетингу щодо просування інновацій на ринок виконується на основі результатів маркетингових ринкових досліджень, проведених за такими напрямками [7; 8]:

- вивчення споживача;
- дослідження мотивів його поведінки на ринку;
- аналіз власне ринку підприємства;
- дослідження продукту;
- вивчення конкурентів;
- аналіз форм і методів збуту продукції тощо.

Результатом таких маркетингових досліджень буде точне визначення свого споживача та ринкової ниши.

Висновок. У зв'язку з мінливістю зовнішніх і внутрішніх чинників актуальним залишається питання постійних маркетингових досліджень ринку для успішної реалізації інноваційного портфелю та функціонування усіх складових підприємства. Наведені критерії, принципи та напрями маркетингових досліджень дозволяють визначити основні напрямки розвитку стратегії підприємства та полегшують процес створення та адаптації нових ідей, товарів та послуг.

Список літератури: 1. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник / За ред. Павленка І.А. – К.:КНЕУ, 2000. – 456 с. 2. *Єжова Л.Ф.* Інноваційний маркетинг: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с. 3. *Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коришонов І.А.* Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29-43. 4. *Кочетков С.В.* Механизм формирования инновационного портфеля предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.bstu.ru/conf/docs>. 5. *Луцій О.П., Коварш І.С.* Сучасні тенденції маркетингових досліджень на міжнародному ринку // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 1. – С. 22-34. 6. *Окландер М. А.* Концепція прооведення маркетингових досліджень науковоотехнологічного розвитку /Окландер М. А. // 36. тез Дев'ятоїМіжнар. наук..практ. конф. «Маркеетинг в Україні», 20-21 листопада 2008 р., м. Київ / Українська Асоціація Маркетингу. – 2008. – С. 87 –91.7. Менеджмент та мар-

УДК 658:621

А.Ю. ГЕВОРКЯН, канд. екон. наук, доцент, НТУ “ХПІ”, Харків

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СОТ

В статье рассматриваются вопросы конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли в условиях Всемирной торговой организации.

У статті розглядаються питання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в умовах Світової організації торгівлі.

In article questions of competitiveness of the enterprises of machine-building branch in the conditions of the World Trade Organization are considered.

Вступ. Машинобудівний комплекс посідає одне з провідних місць в промисловості України та охоплює два десятки спеціалізованих галузей. На машинобудівний комплекс України припадає понад 25% найманих працівників від усієї кількості зайнятих в промисловості; частка продукції комплексу в загальному обсязі продукції промисловості становить 12,8 %. Роль машинобудування в економічному розвитку країни визначає його обслуговуюча функція в усіх міжгалузевих комплексах – паливно-енергетичному, агропромисловому, будівельному, лісовиробничому тощо; участь у територіальному поділі праці (внутрішньодержавному та міждержавному).

На сьогодні актуальним є питання конкурентоспроможності підприємств машинобудування до нових умов господарювання, пов'язаних зі вступом України до Світової організації торгівлі. Здебільшого, вчені обмежуються аналізом позитивних і негативних наслідків вступу України в цю організацію. Що стосується питань конкурентоспроможності підприємств, то слід відзначити велику кількість робіт як вітчизняних так і зарубіжних вчених Т.В. Ландіна [1] та М.М. Будник [2], Л.А. Растригін [3], Т. Хайман [5], П. Мотт [6], Петігрю [7], Віпп [8], Ярзабовські [9], Лофквіст [10], Стензакер [11]. Однак, слід відзначити, що недостатньо уваги ще приділено питанню аналізу стану машинобудівної галузі України в аспекті євроінтеграційних перетворень.

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд та аналіз питань конкурентоспроможності підприємств машинобудування України до умов СОТ.

Результати. В структурі українського машинобудування помітно переважає частка підприємств автомобілебудування (табл. 1).

Таблиця 1 Структура цивільних галузей машинобудування України у 2011 р., %
[12, 13]

Галузі машинобудування	Питома вага в товарній продукції, %
Автомобілебудування	34%
Сільськогосподарське машинобудування і тракторобудування	11%
Електротехнічне машинобудування	12%
Хімічне і нафтохімічне	9%
Суднобудування	8%
Будівельно-дорожнє та комунальне машинобудування	7%
Приладобудування	4%
Машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин	4%
Верстатобудування та інструментальне машинобудування	4%
Авіабудування	4%
Гірничо-шахтне і гірничо-рудне машинобудування	3%

Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить, багато в чому, статус країни, її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. В той же час, як зазначають В. Геєць та В. Семиноженко, те, що питома вага продукції обробної промисловості в експорті з України є значно меншою, ніж в цілому у світовому експорті, свідчить про неадекватну світовим тенденціям інтеграцію економіки України у глобалізовану економічну систему [14]. Питома вага експорту машин та обладнання з України в 2011 році становила 16,4%, тоді як у структурі світового експорту частка аналогічної продукції дорівнює 47% та має тенденцію до зростання. Ситуація в галузі характеризується і тим, що частка прямих іноземних інвестицій в підприємства машинобудування становить лише 13% від ПІІ в промисловість в цілому, або 3,6% від ПІІ за усіма видами економічної діяльності.

Міжнародна конкурентоспроможність машинобудівних підприємств в значній мірі базується на досягнутому ними рівні розвитку інноваційної діяльності. Нажаль, сьогодні можна констатувати, що серйозних передумов збереження та розвитку науково-технічного потенціалу підприємств машинобудування ще й дотепер не створено. Це пояснюється, по-перше, невисокою інноваційною активністю промислової сфери в умовах обмеженості бюджетної підтримки галузі. По-друге – незахищеністю внутрішнього ринку від імпорту машинобудівної продукції, якість і технічні характеристики якої не завжди перевищують вітчизняні товари-аналоги. Тому потрібна радикальна активізація не тільки інноваційної діяльності, а й ринкових важелів та державного протекціонізму [15].

Світовий досвід підтверджує, що підприємства машинобудування, як правило, є більш вразливими до лібералізації зовнішньоторговельних умов, пов'язаних із вступом до СОТ. Це в першу чергу пов'язано з більшим порівня-

но з іншими галузями терміном окупності інноваційних змін, складністю переорієнтації на нових споживачів з огляду на необхідність забезпечувати відповідність складним технічним стандартам, які є прийнятими в різних зарубіжних країнах, складністю впровадження змін в технологічний процес, тощо. Наприклад, про це свідчать дані щодо впливу вступу до СОТ на результати господарської діяльності машинобудівних підприємств Китаю, де обсяги виробництва в галузі зменшилися на 3,1%, кількість працівників на машинобудівних підприємствах знизилася на 2,2%, показники експорту продукції погіршилися на 4,4%, тоді як імпорт аналогічної продукції до країни зріс на 10,2%. В той же час в більшості інших галузей спостерігалися позитивні тенденції [16].

Аналіз показників економічної діяльності по підприємствах машинобудування Харківської області за 2005-2011 рр. демонструє незадовільний стан галузі регіону напередодні вступу України до СОТ (табл. 2). Частка збиткових підприємств галузі за цей період становила в середньому 44%. Це дозволяє зробити висновок про неоднорідність щодо готовності підприємств машинобудування України до нових конкурентних умов діяльності. Можна припустити, що така неоднорідність не дозволяє застосувати однакові підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування України в процесі адаптації до умов СОТ.

Таблиця 2 Показники економічної діяльності по підприємствах машинобудування Харківської області, 2005-2011 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доход від реалізації, тис. грн.	3263458.1	3371426.5	3779726.9	4773719.8	5038599.7	5660822.9	8343399.9
Частка по промисловості в цілому, %	28	27.5	25	23	21	19	22
Чистий прибуток, тис. грн.	123871.5	-183902.1	-258482.1	-29277.6	38430.8	-104522.1	-14788.9
Чистий прибуток по промисловості в цілому, тис. грн.	287101.4	-423896.1	-215436.5	128066.0	592102.9	447815.0	1024197.7
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	4.7	-0.5	-0.6	3.1	1.8	1.7	1.7
Рівень рентабельності операційної діяльності по промисловості в цілому, %	5.0	0.2	1.1	3.4	4.7	4.7	5.7

Продовження таблиці 2

Підприємства, які отримали прибуток, шт.	596	93	79	105	109	115	634
Прибуток, тис. грн.	296011.4	169631.3	101811.3	201880.0	187268.4	214952.1	365373.3
Підприємства, які отримали збиток, шт.	331	99	106	83	78	71	379
Збиток, тис. грн.	172139.9	353533.4	360293.4	231157.6	148837.6	319474.2	380162.2

Роблячи порівняльний аналіз стану китайського машинобудування в процесі адаптації до умов СОТ та українського, можна зробити висновок, що ситуація в Україні є набагато складнішою, оскільки наша держава перебуває на 85 місці в світі за рівнем технологічного розвитку, тоді як КНР – на 65 [16]. В цьому контексті слід також зазначити, що розглянуте в розділі 1.2 дослідження Ф. Флатерса показало, що навіть автомобілебудівні підприємства ПАР при наявності потужної державної цільової програми підтримки потребували не менше 10 років для досягнення задовільного стану конкурентоспроможності в процесі адаптації до нових зовнішньоторговельних умов [17]. Принагідно зауважимо, що при цьому ПАР займає 45 місце у світі за індексом технологічного розвитку.

Висновки. З огляду на все вище сказане, на думку автора поняття готовності підприємства до мінливих зовнішніх чинників, загроз і ризиків прямо пов'язане з його конкурентоспроможністю, а саме: чим більше конкурентних переваг воно має, тим вища його готовність.

Для підприємств машинобудівного комплексу України, що докладають великих зусиль з метою завоювання зарубіжних ринків для своєї продукції, проблема конкурентоспроможності особливо актуальна.

Уряд і суспільство мають чітко усвідомлювати, що без створення відповідних умов підвищення конкурентоспроможності продукції національного виробництва, передусім на внутрішньому ринку, Україна не зможе після вступу до СОТ протистояти експансії більш досвідчених гравців на міжнародних ринках товарів, послуг і технологій, насамперед розвинених країн і транснаціональних компаній [18].

Список літератури: 1. Ландіна Т.В. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку. К.: Наукова думка, 1994. – 283 с. 2. Будник М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Дис. канд. економ. наук: 08.06.01. – Харків, 2002. – 199 с. 3. Растрюгин Л.А. Адаптация сложных систем. – Рига: Зинатие, 1981. – 375 с. 4. Акоффа Р.Л. Планирование в больших экономических системах. Нью-Йорк, 1970. Пер с англ. Г.Б. Рубальского под ред. И.А. Ушакова. – М.: «Советское радио», 1972, – 224 с.; 5. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 362 с. 6. Браунинг П. Современные экономические теории. – М.: Экономика, 1987. – 342 с. 7. Pettigrew, Andrew M. (1988) Competitiveness and

the management process Oxford England and New York: B. Blackwell. 8. Richard Whipp The Management of Strategic and Operational Change, 1998, p. 27. 9. Jarzabkowski, P. 2004. 'Strategy as practice: Recursiveness, adaptation and practices-in-use.' Organization Studies, 25.4: 529-560. 10. Eric Arne Lofquist. Measuring the Effects of Strategic Change on Safety in a High Reliability Organization. 11. Stensaker, I. G., (2002) A Change in Plans: A Sensemaking Perspective on Strategy Implementation. Dissertation Department of Strategy and Management. Norwegian School of Economics and Business Administration. 12. Україна у цифрах у 2011 році/ Статистичний збірник за редакцією Осауленка О.Г. 13. www.ukrstat.gov.ua. 14. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – с. 40. 15. Малайчук Д.В. Структурні зміни та перспективи розвитку внутрішнього ринку машинобудівної продукції // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2004. – №4(16). – С. 81-89. 16. Fan Z., Shantong L. The Implications of Accession to WTO on China's Economy / Third Annual Conference on Global Economic Analysis, 2000. 17. Frank Flatters, The Economics of MIDP and the South African Motor Industry. 18. Варналій З. Вступ України до Світової організації торгівлі: проблеми та перспективи // Банківська справа. – 2002. – №1. – С. 41-45.

Надійшла до редколегії 14.03.12

УДК 005.332.4:621

Є.В. ГОЛУБКО, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДП “ХАРКІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД “ФЕД”)

В статті запропоновано методичні рекомендації щодо формування конкурентної стратегії підприємства (на прикладі ДП “Харківський машинобудівний завод “ФЕД”). Обґрунтовано послідовність заходів щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю ДП ХМЗ “ФЕД”.

В статье предложены методические рекомендации по формированию конкурентной стратегии предприятия (на примере ДП "Харьковский машиностроительный завод "ФЭД"). Обоснована последовательность мероприятий по усовершенствованию управления конкурентоспособностью ДП ХМЗ "ФЭД".

The guidelines for the formation of the competitive strategy of the enterprise are suggested in the article (as example FED, Harkovskij mashinostroitelnyj zavod, GP). These sequence of measures on improvement of competitiveness for FED, Harkovskij mashinostroitelnyj zavod, GP, was substantiated.

Після приєднання України до Світової організації торгівлі та відповідному спрощенні доступу іноземних товарів до вітчизняних ринків питання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств заслуговують на особливу увагу. Різним аспектам питання конкурентоспроможності присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів, таких як Ансофф І., Діленко В.А., Іспірян Г.І., Макогон Ю.В., Портер М., Скударь Г.М., Уотермен Р., Фатхутдінов Р.А., Юданов А.Ю. та інших. Однак, незважаючи на ґрунтовні дослідження в цій сфері, окремі питання щодо теоретичного і методичного забезпечення оцінки та розвитку конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання потребують подальшого дослідження. У зв'язку з цим метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо формування конкурентної стратегії підприємства (на прикладі ДП “Харківський машинобудівний завод “ФЕД”).

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це процес ефективною адаптації підприємства до вимог цільового зовнішнього ринку, який розро-

бляється відповідно до внутрішніх можливостей підприємства та стану зовнішнього ринку.

ДП “Харківський машинобудівний завод “ФЕД” реалізує на ринку змішувачі, крани для ванни, кухні, умивальники, вироби для залізничного транспорту, агрегати загальномашинобудівного застосування, агрегати авіаційно-технічного призначення (гідронасоси, гідромотори, інтегральні гідроприводи, паливнорегулюючу апаратуру, гідроагрегати систем керування літальних апаратів).

Для визначення конкурентної позиції підприємства доцільно провести стратегічний аналіз макросередовища, використовуючи методику PEST – аналізу. Проведення даної методики передбачає виявлення й оцінку впливу факторів макросередовища на результати поточної й майбутньої діяльності підприємства. PEST-Аналіз містить у собі оцінку 4-х складових: політико-правові (P), економічні (E), соціальні (S) і технологічні (T) фактори. Результати аналізу надані в табл.

Таблиця. PEST- аналіз факторів макросередовища

Фактор макросередовища	Вплив фактора	Відповідні заходи організації
1. Державне регулювання машинобудівного комплексу (P)	5	Розробка нових спільних міжнародних проєктів
2. Нестабільність законодавства (P)	5	Правові консультації
3. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків (E)	4	Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства
4. Конкуренція на внутрішньому ринку (E)	3	Розробка заходів щодо удосконалення цінової політики
5. Загроза високих темпів інфляції (E)	4	Оптимізація тривалості операційного та фінансового циклів
6. Відсутність прозорості податкової системи (E)	5	Співпраця з вітчизняними та закордонними компаніями
7. Еміграція висококваліфікованих кадрів (E)	4	Розробка ефективної системи стимулювання персоналу в залежності від рівня кваліфікації
8. Поява нових технологій (T)	5	Формування інноваційної стратегії підприємства

Оцінка здійснюється за п'ятибальною шкалою: “5” – домінуюче положення; “4” – сильне положення; “3” – шанси, рівні із шансами конкурентів; “2” – слабе положення; “1” – критичне положення.

Результати проведеного в табл. аналізу показують, що серед факторів макросередовища найбільший вплив здійснюють такі фактори як нестабільність вітчизняного законодавства, погроза високих темпів інфляції, відсутність прозорості податкової політики, поява нових технологій. Вагомий вплив на діяльність підприємства також здійснюють конкуренція на зовнішньому ринку та постійна еміграція висококваліфікованих кадрів (відплив інтелекту).

Аналіз зовнішнього середовища показав, що найбільш привабливим цільовим ринком для підприємства є ринок України. Тому для аналізу конкурентоспроможності ДП “Харківський машинобудівний завод “ФЕД” необхідно порівнювати його з конкурентами, які функціонують на цільовому ринку. Основними конкурентами на цьому ринку є АТ “Гідросила” (м. Кіровоград), АТЗТ “Інкар” (м. Перм, Росія), АТВТ “Червоний жовтень” (м. Санкт-Петербург, Росія).

ВАТ “Гідросила” є виробником гідроагрегатів для гідросистем комбайнів, тракторів, будівельно-дорожніх та інших мобільних машин. Понад 85% продукції постачається за межі країни, у тому числі більше 40% до Росії. Гідроагрегатами з кіровоградською маркою комплектують свої машини “Ростсільмаш”, Красноярський комбайновий, Мінський, Волгоградський тракторні заводи, автогіганти МАЗ, АвтоКРАЗ, БелАЗ та інші виробники. Значна частина продукції через підприємства-партнери постачається на запчастини та ремонтні потреби.

АТЗТ “Інкар” (м. Перм) є виробником паливно-регулюючої апаратури НРЗВМ-Т, (ВМА-Т), НР – 200, яка використовується у літакобудуванні. Основними замовниками продукції підприємства є Самарський завод “Авіакор”, тому частка експорту підприємства не перевищує 20%.

АТВТ “Червоний жовтень” (Санкт-Петербург) є провідним російським підприємством – виробником гідроагрегатів та електромеханізмів ГП 25, ГП 26, ГП 31, які використовуються у літакобудуванні (зокрема у виробництві літаків Су -30МК, Су -34, Ту -334, Ту-204, Ту-214, Як-130). Понад 85% продукції підприємства споживається російськими авіаційними заводами.

Порівняльна характеристика ДП ХМЗ “ФЕД” з його конкурентами показує, що у даного підприємства за якісними параметрами є найбільш загрозливий конкурент – АТВТ “Червоний жовтень”. Обидва підприємства мають високу репутацію у сфері авіабудування, відому торговельну марку, здійснюють оновлення виробничих потужностей і впроваджують нові види продукції, здійснюють сервісне обслуговування споживачів – працюють і на ринку ремонту авіаційних агрегатів. Конкурентна стратегія підприємства формується на основі комплексного аналізу його конкурентної позиції, рівня конкурентоспроможності та фінансово-господарської діяльності. Послідовність заходів щодо удосконалення стратегії ДП ХМЗ “ФЕД” наведена на рис.

На основі аналізу внутрішнього та зовнішнього функціонування підприємства та визначення його конкурентної позиції в якості основних заходів щодо удосконалення управління його конкурентоспроможністю слід віднести такі, як розробка та освоєння виробництва нової продукції; підвищення кваліфікації персоналу, мінімізація виробничих витрат, оптимізація ціни продукції, оптимізація термінів постачання. На наш погляд, оптимізація ціни є найбільш дієвим заходом підвищення ефективності економічних операцій підприємства.

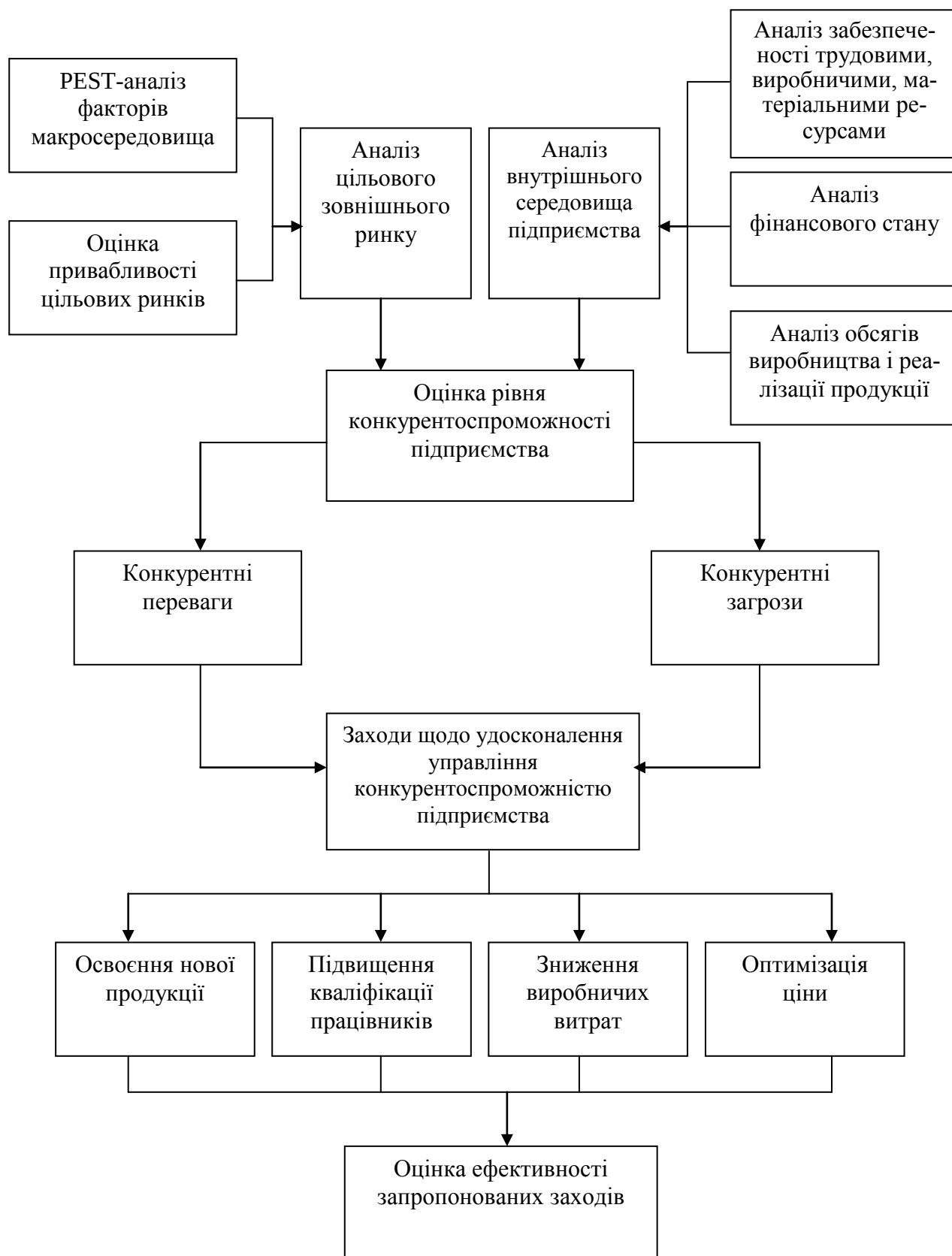


Рис. – Послідовність заходів щодо удосконалення управління конкурентоспроможністю ДП ХМЗ “ФЕД”

В умовах нестабільності ринкової ситуації, обумовленої високими темпами інфляції, неспроможністю постачальників виконувати свої зобов’язання за кон-

трактом, в господарській діяльності переважно укладаються короткострокові контракти через значні коливання цін на сировину, матеріали, комплектуючі.

На практиці існують два підходи щодо використання методу встановлення ціни:

- 1) на основі використання повних витрат, сутність якого полягає у визначенні сукупності витрат на одиницю продукції та визначеної норми прибутку;
- 2) на основі використання граничних витрат виробництва, при якому враховуються тільки витрати на виробництво даного товару.

Для оперативного реагування на зміни ринкових умов, при визначенні експортної ціни також необхідно оцінювати ефективність угоди. Використання методу повних витрат для визначення ціни продукції дає можливість підвищити ефективність операції. При цьому доцільність використання методу повних витрат у встановленні ціни продукції полягає у наступному: повному врахуванні матеріальних та трудових витрат, які складають переважну частку у загальних витратах на виробництво продукції; врахування змін цін на сировину, матеріали, паливо, ставок заробітної плати для оперативного управління витратами на підприємстві; підвищення ефективності діяльності за рахунок підвищення рівня обґрунтованості ціни; можливості гнучкої адаптації до змін цінової політики постачальників та змін зовнішнього середовища.

Таким чином, запропоновані рекомендації сприятимуть підвищенню ефективності управління конкурентоспроможністю ДП ХМЗ “ФЕД”. Оптимізація термінів постачання продукції необхідна для підвищення ефективності управління фінансовими потоками підприємства та виявлення резервів підвищення його конкурентоспроможності, що є перспективним напрямком для подальшого наукового пошуку.

Надійшла до редколегії 27.03.2012

УДК 389.64

М.П. ГОРБУНОВ, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків,
І.Ю. ЛУК'ЯНИЦЯ, ст. викладач, НТУ «ХПІ», Харків

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ КРИТЕРІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто проблеми контролю якості машинобудівної продукції як одного з найголовніших факторів конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкових відносин, проаналізовано фактори, що впливають на якість продукції.

В статье рассмотрены проблемы контроля качества машиностроительной продукции как одного из самых главных факторов конкурентоспособности предприятий в условиях рыночных отношений, проанализированы факторы, которые влияют на качество продукции.

In article are considered problems of the checking quality to product as one of the most main factor to competitiveness enterprise in condition of the market relations, factors which influence on quality of products are analysed

Постановка проблеми. На сьогодні проблема конкурентоспроможності підприємства стоїть досить гостро. Оскільки в умовах ринкових відносин та загострення конкурентної боротьби в лідируючих позиціях залишаються тільки ті підприємства, які здатні до швидких змін в організації управління, до постійного оновлення виробництва, впровадження інновацій, постійного поліпшення якості та характеристик продукції та послуг. Інтенсифікація виробничих процесів в машинобудуванні з використанням новітніх технологій, устаткування, широкого асортименту матеріалів вимагає постійного контролю якості виконання технологічних операцій для забезпечення високого рівня конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб споживачів.

Якість машинобудівної продукції визначається якістю виконання робіт на різних етапах виробництва. Ми керуємо якістю продукції вибираючи персонал, матеріали, устаткування тощо. Але для одержання, дійсно, якісного результату необхідно чітко уявляти собі, як відбувається створення продукції протягом його життєвого циклу.

Аналіз останніх досліджень. Питанню щодо факторів впливу на конкурентоспроможність промислових підприємств присвячено багато досліджень науковців [1, 2, 3, 4, 5]. Аналіз стану та тенденцій розвитку машинобудівної галузі дозволяє робити висновок про те, що контроль якості продукції в процесі виробництва проходить, на жаль, не на всіх стадіях його життєвого циклу, в наслідок чого ми отримуємо не завжди високоякісний продукт, який шкодить рейтингу підприємства на ринку.

Формулювання цілі статті. Метою даного дослідження є аналіз контролю якості продукції як одного з чинників конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. З кожним днем покращується оснащення промислових підприємств високоякісним устаткуванням. Разом з тим зростають вимоги до якості продукції. Однак оснащеність першокласною технікою та впровадження передових технологій ще не гарантує високої якості продукції. У чому ж причини? Однією з них є відсутність контролю якості продукції на кожному етапі технологічного процесу. Якість – це те, чого прагне споживач. Отже, її забезпечення необхідне для дотримання певних норм, а також для гарантування ефективної роботи підприємства, передбачення можливих недоліків, помилок та невідповідальності працівників. Розробка системи управління якістю здійснюється на основі дослідження та контролю якості продукції. У процесі виробництва управління якістю полягає в контролі якості матеріалів, стану

устаткування та дотримання технологічних процесів виготовлення продукції [6]. Необхідність забезпечення належного рівня якості у виробничій діяльності зумовлює формування на підприємстві певної системи показників для оцінювання відповідності продукції, що випускається, технічними умовами (рис. 1).

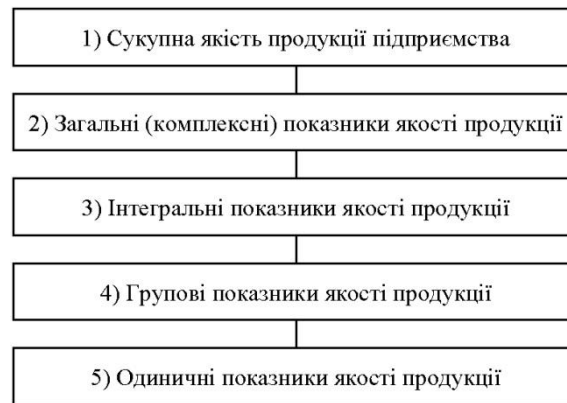


Рис. 1 – Ієрархічна схема показників якості продукції підприємства

Як вже зазначалось, конкурентоспроможність підприємства визначається насамперед рівнем якості товару, що випускається. Тому для створення й випуску конкурентоспроможного товару на підприємстві необхідно забезпечити належний рівень якості продукції та виробництва в цілому.

Поточне управління якістю на підприємстві – це динамічна система, яка повинна враховувати дію різних факторів, що впливають на формування кінцевої якості продукції. Деякі з цих факторів наведені на рис. 2 [5].

Чинники, що впливають на формування якості, є основою систематичного вдосконалення системи організації виробництва, яка органічно поєднує в собі підсистеми забезпечення та контролю якості продукції, що випускається. Для забезпечення якості продукції необхідно керуватися перевіреним практикою багатьох підприємств основним принципом: робити якісно – завжди вигідніше. Відомий у світі фахівець з питань якості Каору Ісікава підкреслює: «Не слід економити на якості, оскільки якість сама є економією».



Рис. 2 – Фактори, що впливають на якість кінцевої продукції

Якість продукції визначається тим її вирішальним значенням, яке вона має для споживача та її виробника: якість та ефективність виробництва перебувають у прямій залежності і доповнюють одна одну; якість є основою скорочення витрат і виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції; з позиції споживача якість виробу визначає ступінь задоволення потреб, на які повинен своєчасно орієнтуватися його виробник [6].

Для того, щоб успішно керувати підприємством і забезпечувати її функціонування, необхідно спрямовувати та контролювати її діяльність систематично і відкрито. Успіху можна досягти завдяки впровадженню та актуалізуванню певної системи управління, розробленої для постійного поліпшення показників діяльності, з врахуванням потреб усіх зацікавлених сторін. Управління підприємством охоплює управління якістю поряд з іншими аспектами управління.

Підсумовуючи все вище сказане, можна рекомендувати основні принципи управління якістю, які будуть сприяти поліпшенню показників діяльності підприємства: орієнтація на замовника (підприємство залежить від замовників і тому повинні розуміти поточні та майбутні потреби, виконувати їх вимоги та прагнути до перевищення їхніх очікувань); взаємовигідні стосунки з постачальниками матеріалів (підприємство та її постачальники є взаємозалежними, і взаємовигідні стосунки підвищують спроможність обох сторін створювати цінності); процесний підхід (бажаного результату досягають ефективніше, якщо діяльністю та пов'язаними з нею ресурсами керують як процесом).

Висновки.

1) Сучасна ринкова економіка висуває високі вимоги до якості продукції, рівень якої багато в чому визначає конкурентоспроможність підприємства та його позиції на ринку в умовах жорсткої боротьби за споживача.

2) Якість та конкурентоспроможність – два неподільних параметри, які формуються синхронно упродовж всього життєвого циклу продукції шляхом управління її якістю й конкурентоспроможністю.

3) Зміст якості продукції розкривається через систему одиничних, комплексних та інтегральних показників, які визначають рівень відповідності продукції, що випускається.

4) Для того, щоб продукція відповідала вимогам ринку і в певний період часу була конкурентоспроможною, підприємство-виробник повинно впровадити і підтримувати на відповідному рівні систему якості, яка забезпечує контроль всіх чинників, що впливають на якість продукції та послуг.

5) Важливо вибрати та побудувати систему якості таким чином, щоб одночасно задовольняти потреби споживачів та захищати власні інтереси, тобто вдала структура управління якістю на підприємстві дає змогу знизити витрати,

збільшити власний прибуток при постійному підвищенні якості продукції, що випускається.

Список літератури: 1. *Никольская Э.В.* Анализ хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий / Э.В. Никольская, Е.М. Мерзликина, Г.Д. Прилепская. – М.: Книга, 1990. – 319 с. 2. *Кондрашова В.К.* Экономика промышленного предприятия: Учебник для вузов / В.К. Кондрашова, О.Г. Исаева. – М.: Изд-во МГУП, 2000. – 320 с.: ил. 3. *Гавенко С.* Системний аналіз та методи керування якістю промислової продукції / С. Гавенко, І. Корнілов, В. Ничка. – Ужгород, 1996. – 76 с. 4. *Єгупов Ю.А.* Організація виробництва на промисловому підприємстві. Навчальний посібник / Ю.А. Єгупов. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с. 5. Організація виробництва: Навч. посіб. / В.О. Онищенко, О.В. Редкін, А.С. Старовірець, В.Я. Чевганов. – К.: Лібра, 2003. – 336 с. 6. *Васильков В.Г.* Організація виробництва: Навч. посібник / В.Г. Васильков. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.

Надійшла до редколегії 09.03.12

УДК 389

Н.П. ГОРБУНОВ, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПИ», Харьков

КАЧЕСТВО СЕРВИСА СЛОЖНОЙ ТЕХНИКИ КАК ФАКТОР ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. ПРИНЦИПЫ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

Работа посвящена важности сервиса и в частности сервиса сложной техники для потребителя, а также для экономики государства в целом. Раскрыто значение качества услуг для конкурентоспособности продукции и предприятия.

Робота присвячується важливості сервісу в цілому та окремо сервісу складної техніки для споживача, а також для економіки держави в цілому. Розкрито значення якості послуг для конкурентоздатності продукції та підприємства.

Work is devoted importance of service and in particular service of difficult technique for an user, and also for the economy of the state on the whole. The value of quality of services is exposed for the competitiveness of products and enterprise.

В условиях рыночных отношений экономическая деятельность на рынке совершается вокруг товара и услуг. При этом, как показывает опыт развитых стран, регулирующая роль рынка чрезвычайно жесткая: предприятия (фирмы, организации и т.д.), которые не уделяют должного внимания качеству товара и услуг, рынок уничтожает. (Если качество изделия на 50% ниже мирового уровня, то его реализация практически невозможна) [5].

Повышение качества продукции (работ, услуг) является национальной проблемой всех государств независимо от их политического и экономического строя. В современных условиях развития общественного производства эта проблема резко обострилась, что обусловлено рядом причин. Прежде всего, тем, что без всемерного повышения технического уровня и качества продукции невозможно решение ключевых экономических и политических задач, стоящих перед любой страной. Показатели качества продукции являются сегодня основным критерием оценки деятельности предприятия (фирмы, компании и др.), его экономической жизнеспособности. Выпуск и реализация недоброкачественной

продукции наносят большой материальный ущерб не только фирмам (компаниям, предприятиям), но и интересам государства.

Современные рынки производства сложной техники – это поле для жесточайшей конкуренции между фирмами и предприятиями в производстве и сбыте продукции. Ведется постоянная борьба за покупателя, в ходе которой используется все – начиная от новейших научных достижений и агрессивной рекламы, и кончая промышленным шпионажем. И на фоне этой борьбы, в последние годы на передний план выходит такой, на первый взгляд, неприметный фактор, как «сервисное сопровождение продукции».

В условиях глобализации процесса эксплуатации сложной техники особое значение приобретают послепродажные услуги, которые призваны обеспечить качество товара на стадии эксплуатации и тем самым удовлетворить ту потребность, ради которой товар приобретался.

Используемое в данном контексте понятие «сложная техника» предполагает, во-первых, вещи, имеющие длительные сроки эксплуатации, во-вторых, технику, поддержание качества которой в процессе эксплуатации требует квалифицированного, профессионального содействия со стороны ее изготовителя или специализированной фирмы.

Послепродажные услуги как объект гражданских прав и обязанностей представляет собой сложное комплексное явление, вбирающее в себя виды услуг: технические, консультационные, профессионального обучения и другие, между тем все они подчинены одной генеральной цели – обеспечению качества товара в процессе его эксплуатации.

Для потребителей проблема послепродажного обслуживания продолжает оставаться актуальной, так как убытки от простоев техники значительны, а затраты на поддержание работоспособности многих видов оборудования превышают первоначальные расходы на их создание (например, для тракторов такие затраты в 3–4 раза превышают первоначальную их стоимость).

Таким образом, как отмечается в экономической литературе, одними из факторов оценки конкурентоспособности товара являются такие показатели, как степень удовлетворения потребности и уровень затрат потребителя, которые он несет при удовлетворении потребности. Степень удовлетворения потребности определяется качеством продукции и послепродажным обслуживанием. В условиях тенденции возрастания значимости обслуживания потребителей, особое значение приобретает сервисная деятельность предприятия, создающая основу для формирования наивысшей потребительской удовлетворенности. Более того, сервисная составляющая становится обязательным и неотъемлемым элементом товара, без которого не имеет смысла говорить о конкурентоспособности товара. Цена сложной техники зачастую уже не является решающим побудительным

мотивом его закупки. При оценке подлинной ценности товара показатель цены может уйти на задний план. Для потребителя более значимыми становятся такие факторы, как скорость ремонта, его стоимость, профилактика поломок, то есть уверенность в том, что он не останется один на один со сломанной техникой. Таким образом, на современном этапе развития экономических отношений между производителями и потребителями, для реализации товара желательно, а порой и просто необходимо оказание профессиональных услуг, удовлетворяющих данного конкретного потребителя. При этом максимальная эффективность сервисного сопровождения сложной техники является необходимым условием установления постоянных связей, основанных на доверии и взаимной выгоде между потребителем и поставщиком. Объем и качество предоставляемого обслуживания могут прямо воздействовать на величину доходов и прибыльность предприятий – изготовителей сложной техники. То есть получается некий замкнутый круг, когда спрос на сервис порождается спросом на товар, а хороший сервис расширяет спрос на обслуживаемые изделия.

Предоставление клиенту дифференцированных преимуществ, благодаря дополнительным услугам позволяет предприятиям по производству потребительских и промышленных товаров инициировать повышение стоимости своей продукции. И если раньше считалось, что, например, послепродажное обслуживание не приносит непосредственной прибыли, то теперь, как показывает практика, при умелой организации сервис способен стать важной статьей дохода. По данным американских экономистов, каждый вложенный в сервис доллар дает вдвое больше прибыли, чем вложенный в производство обслуживаемой техники. В таких отраслях, как телекоммуникация, автомобилестроение, авиационная промышленность, производство военной техники, расходы на электроэнергию и на обслуживание могут составлять более 50% полной стоимости приобретения и эксплуатации. Некоторым компаниям, как например «Катерпиллар Трактор» и «Джон Дир», продажи сопутствующих услуг приносят более 50% прибыли. Развитие сервисного сектора в значительной степени свидетельствует об уровне развития экономики, социально-экономических приоритетах, формирующих государственную политику, потенциальных возможностях удовлетворения все возрастающих и все более разнообразных потребностей общества. Услуги стали играть важную роль в экономической структуре промышленно развитых стран.

Развитие производства в настоящее время невозможно без финансовых, информационных, юридических и других видов услуг. Преодолевается исторически сложившееся представление о секторе услуг как о второстепенном, подчиненном, полностью зависящем от промышленности. Рост сферы услуг вследствие обратной связи способствует активизации работы целого ряда отраслей материального производства, взаимосвязанных с этой сферой по линии производ-

ства объектов или средств оказания услуг. Границы между индустриальной сферой и сферой услуг становятся подвижными, происходит взаимное проникновение одной сферы в другую.

Сфера услуг постепенно превращается в доминирующий сектор экономики и является важнейшим сектором рыночного хозяйства развитых стран: в их экономике она занимает 60 – 70% ВВП. Можно говорить о переходе от индустриального общества экстенсивного типа к постиндустриальному информационно-сервисному обществу интенсивного типа развития.

В нашей стране в дореформенный период сфере услуг традиционно отводилась роль второго плана: она финансировалась по остаточному принципу, занимая относительно невысокую долю в совокупном общественном продукте (менее 10% в 60-е годы XX в.). Кардинальное изменение общественных приоритетов произошло в годы рыночных реформ. Спад производства услуг в целом был существенно меньше спада производства материальных благ. Соответственно выросла доля сферы услуг в ВВП, которая составила на рубеже веков более 46%. При этом в некоторых отраслях рассматриваемого сектора (автосервисные услуги, отдельные виды медицинских и бытовых услуг) наблюдалась устойчивая тенденция роста.

Интерес к развитию сервисного сектора предопределил и важность качества услуг. Исходя из трактовки качества услуг Джураном Дж. как совокупности свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением в условиях рыночных отношений управление качеством на сервисных предприятиях становится важным фактором, основное содержание которого – обеспечить такой уровень услуг, который может полностью удовлетворить все запросы потребителя. Высокое качество услуг является самой весомой составляющей, определяющей их конкурентоспособность.

В современной теории и практике управления качеством услуг приоритет достижения высокого качества предоставляемых услуг определяется как одна из основных целей и задач развития сервисного производства. Это обусловлено рядом причин, главные из которых следующие:

а) в условиях обширного сервисного рынка качество – это эффективный инструмент конкурентной борьбы за клиента;

б) ужесточение требований к качеству приводит к интенсификации сервисного производства и повышению его эффективности, что является необходимым фактором благополучного существования сервисного предприятия;

в) без обеспечения, сохранения и улучшения качества последствия для любого предприятия и производства могут быть необратимо тяжелыми.

Факторы, которые определяют восприятие потребителем качества услуги:

- компетентность: персонал сервисной фирмы обладает требуемыми навыками и знаниями, чтобы оказать услугу;
- надежность: фирма работает стабильно, требуемый уровень качества обеспечивается всегда и всюду, принятые обязательства выполняются;
- отзывчивость: сотрудники сервиса стремятся быстро, всегда и везде отвечать на запросы клиента;
- доступность: как физическая, так и психологическая: контакт с сотрудниками фирмы должен быть легким и приятным;
- понимание: фирма старается как можно лучше понять специфические потребности заказчика и приспособиться к ним;
- коммуникация: фирма информирует клиентов о предлагаемых услугах на понятном им языке, адаптированном к особенностям целевой группы;
- доверие: определяется репутацией фирмы, гарантиями серьезного отношения к клиентам;
- безопасность: заказчики защищены от риска финансового, материального и морального;
- обходительность: вежливость, уважение, внимание и дружелюбие персонала;
- осязаемость: материальные подтверждения оказываемых услуг – помещения, персонал и т.д.

Адаптация деятельности фирмы к требованиям и ожиданиям клиентов является одним из сложнейших вопросов ее деятельности и может строиться на принципах разработанных Международной организацией по стандартизации.

Всего было выделено восемь принципов:

- 1) организация, ориентированная на потребителя;
- 2) руководство;
- 3) вовлеченность работников;
- 4) подход, основанный на процессах;
- 5) системный подход к управлению;
- 6) непрерывное совершенствование;
- 7) принятие решений на основе фактов;
- 8) взаимовыгодные отношения с поставщиком.

Анализ опыта в этой области показывает, что применительно к Украине необходим системный подход к использованию отечественных и зарубежных методов управления качеством. К главным руководящим принципам, данного подхода, можно отнести такие:

- цели и задачи в области повышения качества должны находиться в центре экономической политики каждого предприятия, фирмы, компании и т.п. Целями их деятельности, как правило, должны быть: удовлетворение запросов

и требований потребителей; достижение ожидаемого потребителями качества (с учетом цены) с минимальными издержками; предоставление услуг в установленные сроки. Удовлетворение требований потребителей должно рассматриваться как основной критерий достижения целей в области качества;

- требуется воспитание у всех работников исключительно уважительного отношения к заказчику. Под «заказчиком» понимается не только внешний потребитель, на которого направлена деятельность фирмы, но и любой потребитель внутри фирмы (поскольку все мы зависим от качества работы своих коллег по производству);

- при оказании услуг высокого качества необходимо использовать средства труда соответствующего уровня;

- основа качества должна закладываться уже при проектировании фирмы, предприятия, производства;

- требуется приверженность высшего руководства фирмы, компании, предприятия проблеме качества, его непосредственное участие в управлении качеством;

- современные методы руководства предполагают смещение акцента на обеспечение и контроль качественных, а не количественных показателей;

- разработкой методов и организацией работ по управлению качеством должны заниматься профессионалы;

- персонал должен быть подобран таким образом, чтобы ему можно было доверять;

- необходима постоянная, добросовестная и творческая работа всех сотрудников фирмы, производства по повышению, обеспечению и улучшению качества;

- необходимы непрерывное и систематическое обучение, специальная профессиональная подготовка высококвалифицированных кадров и регулярное повышение их квалификации в области управления качеством. Стремление к обучению, самообразованию должно поощряться;

- необходимо создавать атмосферу заботы и уважения работников любой должностной категории и внимания к их нуждам, условиям работы, запросам, быту, т.е. важно учитывать человеческий фактор;

- система управления качеством на предприятии должна быть всем понятна;

- сотрудники должны получать информацию о планах и достигнутых результатах по улучшению качества работы предприятия, необходим регулярный обмен опытом внедрения достижений и новшеств, обеспечивающих повышение качества;

- должен обеспечиваться открытый обмен информацией между подразделениями, службами, отделами; возможность совместного анализа информации и выработки управленческих решений для достижения общей цели – совершенствования качества производства.

Указанные выше принципы управления качеством полностью справедливы для организаций, предоставляющих услуги по ремонту и сервису сложной техники, при этом необходимо учитывать, что сервисный сегмент рынка относится к сектору повышенного экономического риска вследствие того, что:

а) очень большое влияние оказывают всевозможные внешние факторы: новые законодательные акты, изменение таможенной политики, изменение политики фирм-производителей, общее экономическое положение и т.п.;

б) технический сервис находится на стыке предоставления услуг и производства, и ему свойственны особенности и той и другой сферы деятельности. Сервисное производство ближе к изготовлению единичных, технически сложных, трудоемких изделий на заказ, так как каждый ремонтный случай индивидуален.

От правильных решений, принимаемых исполнителями на всех уровнях управления сервисным производством, существенно зависит конечный результат. Отсюда вытекают высочайшие требования к профессиональной подготовке и постоянному повышению квалификации персонала сервисных предприятий.

Для управления качеством услуг необходимо использовать комплекс экономических, организационных, технологических, социально-психологических, экспертных методов управления качеством. Все они в той или иной мере найдут применение в деятельности сервисных фирм.

Список литературы 1. Мате Э. Послепродажное обслуживание. М., 1993. – С. 7. 2. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент. СПб., 1998. – С. 876. 3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”; Изд-во “ГНОМ-ПРЕСС”, 1998. 4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. 5. Пономарева Т.А., Супрягина М.С. Как оценить качество через количество // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. 6. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика. К. Хаксевер., Б. Рендер., Р. С. Рассел., 2002 Санкт-Петербург.

Надійшла до редколегії 15.03.12

УДК 519.816

Т.А. ГРЕЧКО, ст. викладач, СННІГОТ УПА, Стаханов

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В статті розглянуто управління ризиком реалізації інвестиційного проекту.

В статье рассмотрено управление риском реализации инвестиционного проекта.

In the article the management of realization of investment project is considered a risk.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність завжди пов'язана з більшим або меншим рівнем невизначеності, і, відповідно, впливом ризику [1].

Найбільш важливі рішення, із прийняттям яких стикається керівник проекту, визначаються тим, який рівень ризику прийнятний для проекту, і як знизити дію ризиків, можливі втрати, що припустимі для господарчого суб'єкту. Кожне підприємство має свої власні переваги, пов'язані з ризиком, і на основі цього їх виявляє, вирішує, який рівень ризику для нього прийнятний, і шукає способи того, як уникнути небажаних ризиків.

Ситуації, коли ризик відсутній, зустрічаються в людській діяльності, і зокрема, в економіці дуже рідко. Більшість невизначених ситуацій, які пов'язані з ризиком, є не цілком прогнозованими та контрольованими, і тому навіть ефективне рішення може привести до збитків. Неможливо повністю звільнитися від ризику. Навіть в абсолютно бездіяльному економічному житті існує ризик невикористаних можливостей.

Актуальність теми. Всі учасники проекту зацікавлені в тому, щоб виключити можливість провалу проекту або, хоча б, збитку для себе. Разом з тим, ні в кого з них немає, і не може бути впевненості в щасливому кінці проекту – ризик у будь-якій реальній справі загально визнаний. Для зниження втрат від можливих прорахунків та уникнення провалу проекту в цілому, методологія управління проектами передбачає спеціальні процедури. Вони дозволяють враховувати фактори невизначеності та ризику на всіх фазах і етапах реалізації проекту. Подібного роду процедури в економічній науці названі системою управління ризиками. Проблемі оцінки ризику інвестиційних проектів присвячені роботи вітчизняних і закордонних учених: І.В. Багровой, В. Беренса, Г. Бірмана, І. А. Бланка, С.Д. Бушуєва, В.В. Вітлинського, П.Г. Грабового, О.О. Гусакова, М.Г. Лапусти, И.Г. Лукмановой, С.И. Наконечного, С.И. Полтавцева, Т. Райса, К.Г. Романовой, В.А. Ткаченка, Р.Б. Тяна, В.І. Успенка, С.А. Ущацкого, Б.И. Холода, С. Хьюса, Т.М. Цая, Л.Г. Шаршуковой та інших.

Невирішені питання. Багато елементів ринкового управління проектами не могли бути використані при централізованому управлінні. До таких маловивчених елементів варто віднести: передінвестиційні дослідження, укладання контрактів, аналіз ризику, управління якістю та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Порівнюючи зарубіжний досвід управління з вітчизняним, можна сказати, що методи управління та технічні засоби розвивалися паралельно і в цілому співпали. Сюди можна віднести методи сіткового планування, інформатики, обчислювальної техніки. Однак масштаби їх використання в нашій країні в управлінні проектами в 2 – 3 рази менше. [4]

Тому впровадження методів управління проектами, створених у країнах ринкової економіки, буде збільшуватися в міру розвитку ринкових відносин в Україні. Потрібне вивчення методів управління проектами з концентрацією уваги на наступних аспектах проекту:

- початкова стадія (передінвестиційні дослідження);
- укладання контрактів;
- організаційна структура;
- управління ризиками;
- контроль;
- управління якістю;
- вирішення конфліктів;
- організація матеріально-технічного забезпечення;
- програмне та технічне забезпечення проектів;
- людські стосунки, взаємодія з партнерами.

Ціль роботи. Обґрунтування необхідності управління ризиками проектів для забезпечення їх економічної надійності; висвітлення основних підходів, принципів та етапів у системі управління ризиками.

Основний матеріал. Управління ризиками – специфічна область менеджменту, що вимагає знань в галузі підприємства, страхової справи, аналізу господарської діяльності підприємства, математичних методів оптимізації економічних завдань і т.д.

Управління ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють деякою мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо виключення або зниження негативних наслідків цих подій.

В системі управління ризиками інвестиційного проекту об'єктом управління є ризик (ризикове вкладення капіталу, ризик реалізації проекту відповідно до встановлених вимог у договорі про підряд та економічні відносини між учасниками інвестиційного проекту в процесі його реалізації). Суб'єктом управління – учасники цього проекту, які за допомогою різних прийомів і способів управління здійснюють цілеспрямований вплив на об'єкт управління.

Основне завдання в цій сфері – знайти варіант дій, що забезпечує оптимальне для даного проекту співвідношення ризику та доходу, задоволення всіх учасників проекту, виходячи з того, що чим прибутковіше проект, тим вище ступінь ризику при його реалізації.

Головними завданнями по управлінню ризиком є:

- визначення факторів ризику;
- виявлення областей ризику;

- оцінка ступеня ризику;
- аналіз прийнятності даного рівня ризику для організації;
- розробка заходів для попередження або зниження ризику;
- у випадку, коли ризикова подія відбулася, застосування заходів до максимально можливого відшкодування заподіяного збитку.

Теорія та практика управління ризиком виробила ряд основних принципів [3]:

- не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал;
- необхідно думати про наслідки ризику;
- не можна ризикувати більшим заради малого.

Існують основні підходи до процесу управління ризиком в управлінні проектами [2]:

- використання всіх можливих (припустимих з моральної та правової точки зору) способів для того, щоб уникнути або знизити ступінь ризику, що пов'язаний зі значними (катастрофічними) збитками (запобігання ризику);
- контроль ризику, якщо немає можливості уникнути його повністю (істотний ризик), оптимізація ступеня ризику, або максимально можливе зниження розміру та ймовірності можливих збитків (зниження ризику);
- свідоме ухвалення рішення або навіть збільшення ступеню ризику у випадках, коли це має сенс (прийняття ризику).

Існують різні моделі управління ризиком [5, 6, 7]. Спрощена блок-схема управління ризиками наведена на рис. 1 [3]. Дана блок-схема є одним з найбільш важливих елементів у спектрі проблем теорії та практики управління ризиками.

Теорія та практика управління ризиками виробили ряд основних правил, на підставі яких здійснюється вибір того або іншого прийому управління ризиком і варіанта рішення:

- максимум виграшу;
- оптимальне сполучення виграшу та величини ризику;
- оптимальна ймовірність результату.

Правило максимуму виграшу полягає в тому, що з можливих варіантів рішень, пов'язаних з ризиком, вибирається той, що забезпечує максимальний результат (доход, прибуток).

На практиці більш правильні варіанти, як правило, більш ризиковані. У цьому випадку використовується правило оптимального співвідношення виграшу та величини ризику, сутність якого полягає в тому, що із усіх варіантів, які забезпечують прийнятний ризик, вибирається той, у якого співвідношення доходу та втрат (збитку) є найбільшим.

Сутність правила оптимальної ймовірності результату полягає в тому, що із усіх варіантів, які забезпечують прийнятну ймовірність одержання позитивного результату, вибирається той, у якого виграш максимальний.

Фахівці з управління ризиком у своїй роботі повинні дотримуватися наступних загальноприйнятих правил:

1. *Ведення систематизованого архіву даних в інтересах своєї організації (підприємства).* Систематизація має на увазі можливість одержання інформації заданої якості (спрямованості та вірогідності) і кількості (обсягу, достатності).

2. *Ухвалення кращого рішення можливо тільки по альтернативних проектах, які розроблюються з використанням оптимізаційних методів.* Ефективність проекту визначається виходячи з його повного життєвого циклу – починаючи від концепції та закінчуючи ліквідацією. Порівнювані варіанти проектів повинні мати рівні або приведені терміни дії.

3. *Істотного зниження ризику можна досягти за рахунок більшої деталізації умов контракту.* Типові форми контрактів і договорів досить спрощені, тому в кожному конкретному випадку потрібне врахування індивідуальних особливостей регіону, сезонів, проекту, договірних сторін, тривалості взаємин, умов взаєморозрахунків і таке інше.

4. *Фахівці вважають кращим і першочерговим заходом плану керівника проекту «створення друзів».* Під цим терміном розуміється встановлення міцних, надійних, довгострокових ділових і неформальних відносин з окремими людьми, що представляють різні організації. Основою управління такими відносинами є власна репутація та інформація, зібрана в архіві даних.

5. *Використання комп'ютерної та організаційної техніки.* Застосування комп'ютерних технологій оперативного управління виробничою, господарською, кадровою і фінансово-економічною діяльністю дозволяє нейтралізувати багато проявів поточних ризиків.

Висновки. Таким чином, ми бачимо, що в основі управління ризиком лежить цілеспрямований пошук та організація роботи зі зниження ризику, одержання і збільшення віддачі в невизначеній ситуації. Кінцева мета управління ризиком відповідає цільовим настановам функції управління проектом і полягає в одержанні найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для суб'єкта управління співвідношенні прибутку та ризику.

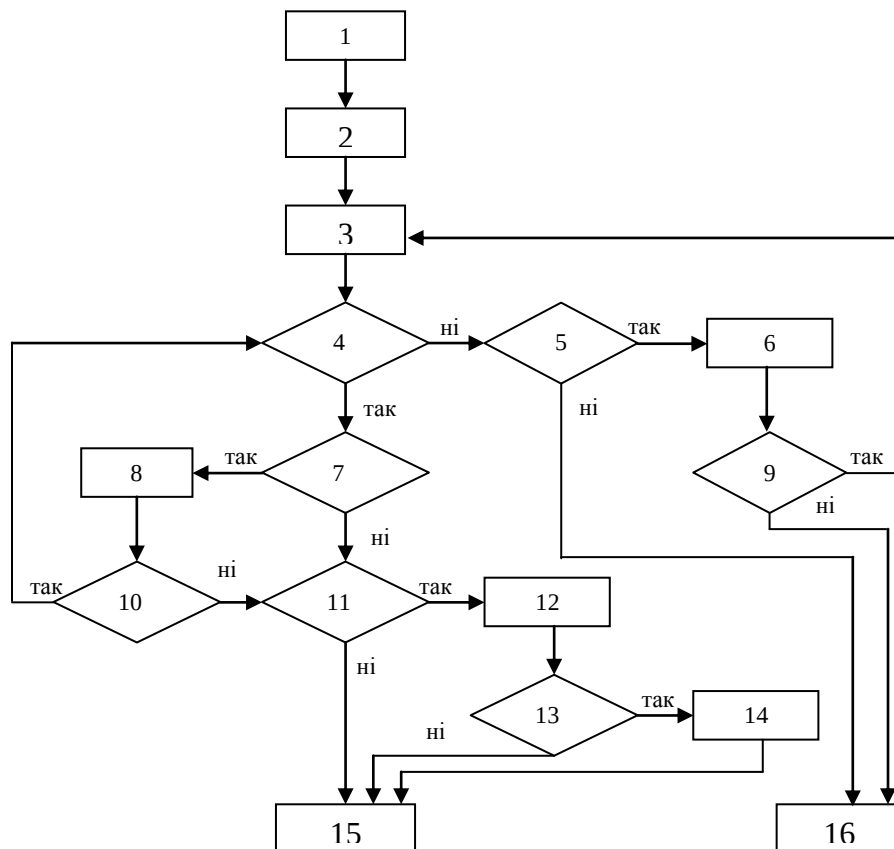


Рис. 1 – Блок-схема процесу управління ризиком.

1 – збір та обробка даних;

2 – якісний аналіз ризику;

3 – кількісна оцінка ризику;

4 – оцінка прийнятності ризику;

5,11 – оцінка можливості зниження ризику;

6,12 – вибір методів і формування варіантів зниження ризику;

7 – оцінка можливості зниження ризику;

8- формування й вибір варіантів збільшення ризику;

9,13 – оцінка доцільності зниження ризику;

10 – оцінка доцільності збільшення ризику;

14 – вибір варіанта зниження ризику;

15 – реалізація проекту (прийняття ризику)

16 – відмова від реалізації проекту (запобігання ризику)

Виявлення ризику може здійснюватися різними способами: від складного дослідження операцій до чисто інтуїтивних здогадів. На сучасному етапі вітчизняні підприємці в управлінні ризиками, як правило, покладаються на інтуїцію, на попередній досвід. Існує незначний відсоток керівників, здатних оцінювати ризик, застосовуючи математичні методи.

Таким чином, сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють деякою мірою прогнозувати настання ризикових подій та вживати заходів до виключення або зниження негативних наслідків таких подій, представляє необхідний процес, спрямований, насамперед, на забезпечення економічної надійності системи.

Економічна надійність системи припускає розробку такої моделі результатів фінансово-господарської діяльності проекту, яка дозволить кількісно взаємопов'язати показники доходу та фінансової стабільності залежно від ступеня ризику.

Управління ризиками як система знань повинна характеризуватися логічною залежністю та взаємозв'язком між доходом і фінансовою стабільністю в певних межах ризику для досягнення різноманітних цілей суб'єктів підприємницької діяльності.

Тому, основне завдання системи управління ризиками полягає у розробці припустимих рішень за допомогою розкриття залежності узагальненого критерію ступеня ризику в аналітичну залежність або в побудову алгоритму послідовного врахування різних факторів.

Під областю припустимих рішень варто розуміти такі значення показника прибутковості проекту для досягнення якого сумарні витрати, пов'язані з розробкою, реалізацією та експлуатацією проекту, будуть мінімальними, а фінансова стабільність системи максимальна.

Список літератури: 1. *Гречко Т.А.* Методологічні аспекти аналізу ефективності проектів в умовах ризику. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 62. – С. 40-51. 2. *Вітлінський В.В., Наконечний С.І.* Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ «Борісфен – М», 1996. – 336 с. 3. *Гранатуров В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. – М.: издательство « Дело и Сервис», 1999. – 112 с. 4. Организационно-технологическая надежность строительства // *Гусаков А.А., Гинзбург А.В., Монфред Ю.Б. и др.* – М.: SvR – Аргус, 1994. – 472 с. 5. Управление инвестициями: В 2-х т. // *В.В. Шеремет, В.М.Павлюченко, В.Д. Шапиро.* – М.: Высшая школа, 1998. – 928 с. 6. Управление проектами // *Н.И.Ильин, И.Г. Лукманов, А.М. Немчин, С.Н. Никешин* / Под ред. В.Д. Шапиро. – СПб.: Два-Три, 1996.- 610 с. 7. Управление строительными инвестиционными проектами // *Бабин А.С., Васильев В.М., Панибратова Ю.П. и др.* – М.: Издательство «АСВ», 1997. – 307с.

Надійшла до редколегії 06.03.12

УДК 330:8

М.В. ГУТНИК, канд. іст. наук, НТУ «ХПІ», Харків,
В.М. СКЛЯР, докт. іст. наук, НТУ «ХПІ», Харків.

УЧАСТЬ ХАРКІВСЬКИХ ПОЛІТЕХНІКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ РАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДОПОМОГИ

Досліджено, в яких напрямках застосування інтелектуального потенціалу вищої школи, на прикладі Харківського політехнічного інституту, сприяло розвитку міжнародної торгівлі у межах Ради економічної взаємодопомоги.

Исследовано, в каких направлениях применение интеллектуального потенциала высшей школы, на примере Харьковского политехнического института, способствовало развитию международной торговли в рамках Совета экономической взаимопомощи.

It is investigated, in what directions the application of the intellectual potential of the higher school, on an example of Kharkov polytechnical institute, promoted development of international trade within the limits of Council for Mutual Economic Assistance.

Міжнародна торгівля є процес купівлі та продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями і посередниками у різних країнах. Відомо, що зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється за товарною спеціалізацією на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною і торгівлю послугами. У статті досліджується участь Харківських політехніків у міжнародній торгівлі в межах РЕВ, як результатом інтелектуальної та творчої діяльності [1, с. 37].

З середини ХХ ст. розпочалась науково-технічна революція, що охопила увесь світ. Відбувалася зміна ролі людини у процесі виробництва, підвищувалися вимоги до рівня кваліфікації трудових ресурсів, збільшувалася частка розумової праці. 1949 р. було створено Раду економічної взаємодопомоги (РЕВ) – міждержавну економічну організацію соціалістичних держав (проіснувала до 1991 р.). У різні періоди до Ради входили такі країни як: СРСР, Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Чехословаччина, Албанія, Німецька демократична республіка (НДР), Монгольська народна республіка, Куба. Укладались договори про співпрацю між РЕВ та Югославією, В'єтнамом, Кореєю, Фінляндією, Іраком, Мексикою. Метою РЕВ стало сприяння шляхом об'єднання та координації зусиль країн-членів Ради подальшому поглибленню й удосконаленню співпраці і розвитку економічної інтеграції, планомірному розвитку народного господарства, прискоренню економічного та технічного прогресу, підвищенню рівня індустріалізації країн з менш розвиненою промисловістю, безперервному зростанню продуктивності праці, поступовому зближенню і вирівнюванню рівнів економічного розвитку країн-членів.

Відносно України, як складової СРСР, саме на науковий потенціал Харківського економічного району, у якому було сконцентровано найбільшу кількість промислових підприємств, покладалися основні науково-технічні та виробничі завдання. Харківський політехнічний інститут за своєю специфікою став тією провідною установою, вчені якої залучалися до вирішення поставлених завдань. Цього ж 1949 р. відбулося об'єднання в єдиний ХПІ трьох вишів: механіко-машинобудівного, хіміко-технологічного і електротехнічного інститутів, що були розташовані на одній території – це стало першим кроком до розгортання спільних робіт науковцями з різних галузей та створення конкурентоспроможних продуктів [2, с. 3, 8–10; 3, с. 225].

Міжнародна співпраця розпочалась з обміну окремих груп викладачів, які знайомились з організацією навчально-методичної та науково-дослідної роботи, згодом відбулась реалізація спільних робочих програм. Така форма

співробітництва включала обмін фахівцями, практику студентів, семестрове навчання, наукове стажування, підвищення кваліфікації, читання лекцій, участь у спільних наукових конференціях. Поряд з цим постійно йшов обмін друкованою літературою, зразками техніки. Про розширення співпраці свідчить і такий факт: у 1960-ті рр. міжнародне співробітництво здійснювали 14 кафедр інституту; у 1975 р. їхня кількість зросла до 20; у 1982 р. – до 27 кафедр [4, ф. 1682, оп. 14, спр. 540, арк. 1; 5, с. 257].

Варто підкреслити, що переважно обмін науковими досягненнями носив односторонній характер, тобто відбувалося лише досить ефективне використання наукового потенціалу Харківського політехнічного інституту. Так, для навчальних закладів країн РЕВ: Монголії, Куби, а також для В'єтнаму, Індонезії, Сомалі, Китаю, Індії вчені інституту неодноразово проводили дослідження, монтували лабораторне обладнання, надавали консультації, збагачували фонди наукової літератури [4, ф. 1682, оп. 13, спр. 1014, арк. 4, 11; спр. 4198, арк. 80; оп. 14, спр. 1066, арк. 7, 154; оп. 15, спр. 1111, арк. 34; 5, с. 256].

Починаючи з 1950-х рр. результатами досліджень учених кафедри кераміки, скла та емалей і кафедри технології неорганічних речовин зацікавилися колеги з Гірничої академії НДР, Великої Британії та США. Вчені згаданих країн неодноразово приїздили до ХПІ. А делегації електриків з НДР та Польщі відвідували ХПІ 1957 р. для ознайомлення з навчальною та науковою роботою на кафедрах електричних станцій, електричних машин, передачі електричної енергії. Досвід харківських політехників у вивченні процесів зварювання переймали вчені з Чехословаччини і Болгарії. Організацією роботи на кафедрах двигунів внутрішнього згоряння і турбінобудування цікавилися науковці Будапештського політехнічного інституту [4, ф. 1682, оп. 13, спр. 660, арк. 16–17].

Відбувалося постійне збільшення кількості відряджень за кордон наукових співробітників ХПІ з метою обміну результатами наукового пошуку з наступним їхнім упровадженням на виробництві. 1956 р. у такі відрядження виїжджали 156 осіб, у 1957 р. – 279 осіб. Серед країн, які найчастіше відвідували учені інституту, можна віднести НДР, Бельгію, Польщу, Чехословаччину, США, Велику Британію, Францію, а також Корею, Китай, Монголію, Кубу, Індію, Індонезію. Так, професори В. М. Капінос і Я. І. Шнее неодноразово виїздили до Чехословаччини, де у м. Пльзень на турбінобудівному заводі народного підприємства «Шкода» продовжували дослідження, розпочаті в ХПІ, що стосувалися вивчення процесів у турбінах високого тиску. Одержані результати використовувалися в Харкові і Чехословаччині при проектуванні нових машин і модернізації існуючих [4, ф. 1682, оп. 13, спр. 1014, арк. 4; оп. 14, спр. 790, арк. 1; спр. 1049, арк. 2, 9].

За планом співробітництва між КНР і ХПІ у 1958 р. на кафедрі турбінобудування під керівництвом Я. І. Шнєє вирішувалася проблема використання судових газових турбін, що працюють на рідкому паливі. Для проведення цих досліджень з м. Харбін до м. Харкова було відряджено співробітників заводу парових турбін. Ці дослідження виконувались у межах оборонної програми країни [4, ф. 1682, оп. 13, спр. 345, арк. 1, 52].

1964 р. було укладено договір про співпрацю між ХПІ і Мішкольцьким університетом важкої промисловості (МУВП, Угорщина). Після обміну делегаціями була підписана робоча програма співробітництва між кафедрою «Технологія машинобудування» МУВП і кафедрою «Різання матеріалів і різальні інструменти» ХПІ, а у 1971 р. розроблені міжкафедральні плани в галузі наукових досліджень між кафедрами «Деталі машин», «Технологія машинобудування і металорізальні верстати», «Вища математика» ХПІ і кафедрами відповідного профілю МУВП [4, ф. 1682, оп. 13, спр. 4206, арк. 12, 14].

З 1966 р. розпочалося співробітництво між ХПІ і Магдебурзькою вищою технічною школою ім. Отто фон Геріке (НДР). У межах співробітництва проводився обмін фахівцями, уточнювалась тематика наукових досліджень обох вищих технічних закладів. Були підготовлені спільні виступи на наукових конференціях «Алмаз–68», «Алмаз–74», «Алмаз–81» [30, ф. 1682, оп. 13, спр. 4205, арк. 2; 6, с. 1].

З середини 1960-х рр. відповідно до договорів про довгострокове наукове співробітництво проводилась робота з розширення, поглиблення і вдосконалення тематики дослідних робіт між вишами-партнерами. У межах спільних проектів кафедр ХПІ і Познанського політехнічного інституту було досліджено вплив модифікаторів на структуру і властивості синтетичних смол, розроблено технологію виготовлення органодисперсії на основі полівінілхлориду для захисного покриття, вирішено проблему очищення стічних вод від механічних домішок і нафтопродуктів. Результати цих досліджень були впроваджені на виробничих підприємствах обох країн [4, ф. 1682, оп. 15, спр. 1098, арк. 38–40].

Спільна робота дослідників ХПІ і зарубіжних партнерів приносила відчутний економічний ефект. Так, від упровадження результатів спільного наукового пошуку вчених кафедри «Технологія машинобудування і металорізальні верстати» та угорських фахівців на заводі агрегатних верстатів у м. Глухів (Сумська область) отримано економію понад 100 тис. крб. Застосування результатів спільних досліджень за темою «Вплив гексагонітової обробки швидкорізальної сталі Р6М5 на поверхню та залишкові напруження» дозволило зекономити на Харківському інструментальному заводі 25,3 тис. крб., а на заводі «Електробрита» – 20 тис. крб. Економічний ефект у 63 тис. крб. та 200 тис. крб. отримано відповідно на Курганському машинобудівному заводі та

Лідському лакофарбовому заводі від спільної роботи вчених кафедри «Хімічна технологія лаків, фарб і лакофарбових покриттів» ХПІ та науковців Познанського політехнічного інституту [4, ф. 1682, оп. 15, спр. 236, арк. 36, 38, 58, 63].

Наприкінці 1970-х рр. – на початку 1980-х рр. учені ХПІ разом із аспірантами та співробітниками кафедри «Хімія і хімічна технологія» Кабульського політехнічного інституту вивчали можливості використання сировини Афганістану для хімічної промисловості; розробляли методи подальшого застосування відходів миловарної фабрики для приготування антифризу; проводили дослідження сірковмісної сировини кислоти [7, с. 3].

Учені кафедри загальної хімічної технології, процесів і апаратів ХПІ під керівництвом Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО у 1980-ті рр. і на початку 1990-х рр. відповідно до укладених угод проводили спільні дослідження з науковцями Великобританії, Бельгії, Франції, Румунії, Чехословаччини. Результати численних спільних розробок реалізовано у конструкціях сучасних пластинчастих теплообмінних апаратів, що використовуються у багатьох галузях промисловості, паливно-енергетичному комплексі та комунальній енергетиці [8, с. 2].

Таким чином, використання інтелектуального потенціалу вчених Харківського політехнічного інституту сприяло розвитку торгівлі між СРСР та іншими країнами-партнерами РЕВ.

Список літератури: 1. Гольцберг А.В. Международная торговля / А.В. Гольцберг, Г. М. Воронова. – К. : Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с. 2. Фадеев Н.В. Совет Экономической Взаимопомощи / Н. В. Фадеев. – М. : Экономика, 1974. – 375 с. 3. Зозуля М.В. Базові та проблемні лабораторії як осередки комплексних наукових досліджень у Харківському політехнічному інституті: 1950–1970-ті роки / М. В. Зозуля // зб. наук. праць Харк. нац. пед. ун-т ім. Г. С. Сковороди. Серія «Історія та географія». – Х. : Майдан, 2006. – Вип. 24. – С. 225–228. 4. Державний архів Харківської області. 5. Інформація про науково-дослідну роботу за 1982 рік // Фонд науково-дослідного відділу НТУ «ХПІ». – 294 с. 6. Узунян М. Научная школа М.Ф. Семко / М. Узунян // Політехнік. – 2006. – 3 жовт. 7. Игорь Иванович Литвиненко (К 75-летию со дня рождения) : библиогр. указ. / [сост. С. А. Завьялова; ред. С. А. Куликовой]. – Х. : НТУ ХПИ, 2003. – 39 с. 8. Марченко А. Єдність освіти і науки – стратегічний чинник Болонського процесу / А. Марченко // Політехнік. – 2004. – 16 берез.

Надійшла до редколегії 05.03.12

УДК 338:658

Т.В. ДАНЬКО, канд.. екон. нвук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків

РОЗВИТОК ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄС

Метою статті є аналіз поточного стану розвитку високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС. Уточнено перелік провідних інноваційних країн ЄС, до яких віднесено Швецію, Фінляндію та Данію. Проаналізовано стан інноваційних систем цих країн та визначено їх особливості, які сприяють розвитку високотехнологічного підприємництва.

Целью статьи является анализ текущего состояния развития высокотехнологического предпринимательства в странах ЕС. Уточнен перечень ведущих инновационных стран ЕС, к которым отнесены Швеция, Финляндия и Дания. Проанализировано состояние инновационных систем этих стран и определены их особенности, способствующие развитию высокотехнологического предпринимательства.

The purpose of this paper is to analyze the current development of high-technology entrepreneurship in the EU. The study focuses on identifying of the leading innovative countries in the EU, which include Sweden, Finland and Denmark. Further, the relative strengths of the innovation systems that contribute to the development of high-tech entrepreneurship are described for these countries.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Впровадження технологічних інновацій є важливим фактором успішного економічного розвитку країн. Високі технології дозволяють підвищувати продуктивність праці, забезпечувати лідерство на ринку, зменшувати витрати на виробництво. Таким чином випереджаючий розвиток технологій дозволяє країнам забезпечувати високий рівень ВВП на душу населення. Це підтверджується досвідом провідних країн світу, таких як США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, де наука та інновації розглядаються як базова рушійна сила економічного зростання [1; 2]. І навіпаки, суспільства, які неспроможні забезпечити потік науково-технічних інновацій, не спроможні економічно розвиватися [3].

Стан технологічного розвитку країн в значній мірі визначається рівнем поширеності високотехнологічного підприємництва [2; 4]. Вивчення досвіду та необхідних умов розвитку високотехнологічного підприємництва в провідних країнах світу дозволяє розробити необхідну теоретичну базу для країн, які відстають в своєму технологічному розвитку.

Більш дослідженим в науковій літературі є досвід США, тоді як в ЄС систематичний підхід до розвитку високотехнологічного підприємництва спостерігається лише протягом останніх двох десятиліть. Так, ще у 1984 році відомий американський економіст Пітер Друкер наголошував, що підприємницька економіка є суто американським явищем, та стверджував, що в Європі подібний стан може бути досягнутий не раніше 1990 – 1995 років [5]. Німеччина, наприклад, довгий час вважалася «пустелею» для високих технологій та підприємництва, і лише, починаючи з 1997 року, в цій країні спостерігається безпрецедентний бум високотехнологічних стартапів [6]. Наприкінці 1990-х років в країнах ЄС почали визначатися обриси політик з підтримки високотехнологічного підприємництва шляхом посилення співпраці між бізнесом та наукою з одного боку, та між бізнесом та інвесторами – з іншого [7]. Саме тоді ЄС визнав своє відставання від США та Японії в сфері розвитку високих технологій та почав спрямовувати свої зусилля на подолання цього відставання. Ці зусилля починають давати бажані результати. Так, на сьогоднішній момент згідно Глобального інноваційного індексу 2011 року шість європейських країн домінують в десятці найбільш інноваційних країн світу [8]. В той же час найбільш іннова-

ційні країни Європи не є однорідними за тими підприємницькими практиками та моделями, які в них застосовуються, а отже не можуть бути описані єдиною загальною теорією [9]. Тому порівняльний аналіз стану технологічного підприємництва в цих країнах має значний науковий інтерес.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета роботи полягає у тому, щоб проаналізувати стан розвитку високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС. Методологічну базу дослідження склали праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, а також інформаційні дані Євростату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Основні дослідження стану високотехнологічного підприємництва в ЄС припадають на останні два десятиліття. Сам термін «високі технології» є порівняно новим та перебуває у вжитку, починаючи з кінця 60-х років, коли його почав використовувати журналіст Роберт Мец в своїх публікаціях в газеті “*New York Times*”. Згідно визначення, наданого в 1988 р. словником “*The dictionary of cultural literacy*”, високі технології – це термін, який використовується для означення галузей, які в значній мірі залежать від найновіших наукових відкриттів та розробок [10].

Що стосується високотехнологічного підприємництва, то в американській науковій літературі це поняття почали виокремлювати від інших галузей підприємництва в 1980-х роках. Так, американські вчені Секстон та Смайлор в 1986 році в своїй праці «Мистецтво та наука підприємництва» присвячують темі високотехнологічного підприємництва окрему главу, де говорять про це явище, як таке, що формується [11]. Серед останніх праць на цю тему слід зазначити Брагинські, Клеппера та Охіаму, які в 2011 році визначали високотехнологічного підприємця як талановиту, освічену людину, яка, натрапивши на цінну наукову ідею, перетворює її на сутність свого бізнесу та працевлаштування [12].

На 1990-ті роки припадає дискусія щодо визначення високотехнологічних галузей Організацією економічного співробітництва та розвитку OECD, яке враховує три складові – частку витрат на НДКР у витратах підприємств галузі, частку високотехнологічної комплектації у складі виробів та частку персоналу НДКР у складі підприємств [13].

Доцільність виокремлення високотехнологічного підприємництва в якості самостійного явища підтверджують і російські вчені. Так, дослідник Назарова, яка до високотехнологічних проектів відносить розробку принципово нової технології, аналогів якої не існує, вважає, що для цієї сфери підприємництва характерна найвища ступінь невизначеності. До того ж на думку цього автора

особливістю таких проектів є потреба у величезних витратах на наукові розробки, тестування, відбір [14].

До проблематики високих технологій останнім часом звернулися і такі українські вчені як Н. Вітка, В. Геець, В. Семіноженко та О. Саліхова [1; 15; 16]. Так, на погляд Н. Вітки високотехнологічні підприємства слід розглядати як основу зовнішньоекономічної конкурентоспроможності національної економіки.

На початок 1990-их років припадає сплеск зацікавленості зарубіжних вчених і до особливостей високотехнологічного розвитку Західної Європи. Так, Сандхольц та інші вивчали кооперацію в високотехнологічних галузях Європи [17], тоді як зв'язок між конкурентоспроможністю та розвитком високих технологій в ЄС досліджував Х. Групп [18]. Необхідність розгляду високотехнологічного підприємництва як окремого явища для кожної країни підтверджує Г. Кунда, який наводить результати дослідження впливу етно-культурних особливостей США, Ізраїлю та країн Європи на розвиток високотехнологічного підприємництва в цих країнах [19].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методика дослідження полягає в уточненні переліку провідних країн ЄС в сфері високотехнологічних інновацій з подальшим аналізом стану високотехнологічного підприємництва в кожній з них. Такий аналіз дозволяє визначити найбільш успішні практики з розвитку високотехнологічного підприємництва, які варті вивчення та узагальнення.

Для уточнення переліку провідних країн ЄС в сфері високотехнологічних інновацій обрано такі джерела як європейське дослідницьке та інноваційне табло [9], Глобальний інноваційний індекс [8] та рейтинг *Red Herring Europe Top 100* [20]. Використання декількох джерел пояснюється необхідністю перевірити їх достовірність. Передбачається, якщо між даними щодо рівня інноваційного розвитку країн ЄС згідно наведених джерел існуватиме високий рівень узгодженості, то ці дані можна вважати достовірними, а уточнений перелік країн можна створити як середньозважений між ними.

Розглянемо перелічені джерела більш детально. Європейське дослідницьке та інноваційне табло (*Innovation Union Scoreboard*) створено Єврокомісією як система 25 окремих індикаторів, які поєднують дослідництво та інновації. Вона була адаптована для забезпечення контролю за виконанням соціально-економічної стратегії Євросоюзу «Європа 2020», використовуючи порівняльне оцінювання інноваційної діяльності 27 країн-членів ЄС й оцінювання співвідношення сильних та слабких сторін їхніх дослідницьких та інноваційних систем.

Глобальний інноваційний індекс (*Global Innovation Index*) запропонований дослідницьким центром бізнес-школи INSEAD, і, починаючи з 2011 р., го-

тується спільно з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності. Що стосується останнього джерела, то ним є авторитетна американська медійна корпорація «*Red Herring*», яка щорічно публікує список із сотні найперспективніших компаній Європи у сфері високих технологій. Щоб врахувати різницю між країнами у кількості населення, автором на основі даних «*Red Herring*» для 2011 року розраховано індекс, який показує кількість компаній списку, яка припадає на 1 млн. населення.

Відповідні дані наведено в таблиці 1. Як основоположні взяті дані Європейського дослідницького та інноваційного табло для одинадцяти країн ЄС, значення індексу кожної з яких перевищує середній індекс ЄС.

Таблиця 1 – Показники провідних інноваційних країн ЄС згідно обраних рейтингів

Країна	IUS	GII	RHI
1. Швеція	0,77	62,12	1,49
2. Данія	0,73	56,96	1,07
3. Фінляндія	0,70	57,5	1,48
4. Німеччина	0,70	54,89	0,09
5. Великобританія	0,63	55,96	0,23
6. Бельгія	0,63	49,05	0,18
7. Нідерланди	0,60	56,31	0,48
8. Люксембург	0,60	52,65	0
9. Австрія	0,60	50,75	0,12
10. Ірландія	0,59	54,1	0,22
11. Франція	0,56	49,25	0,18
Примітки: IUS – індекс Європейського дослідницького та інноваційного табло; GII – Глобальний інноваційний індекс; RHI – індекс « <i>Red Herring</i> »			

Щоб отримати рейтинг інноваційних країн ЄС, який би враховував одночасно всі три рейтинги, дані таблиці 1 було нормовано в діапазоні від 0 до 1. Результати нормування зведені в таблицю 2, де на їх основі розраховано уточнений інтегральний рейтинг.

Таблиця 2 – Уточнений інтегральний рейтинг інноваційних країн ЄС в 2011

Країна	IUS	GII	RHI	Інтегральний індекс
1. Швеція	1,00	1,00	1,00	1,00
2. Фінляндія	0,67	0,65	0,99	0,77
3. Данія	0,80	0,61	0,72	0,71
4. Німеччина	0,67	0,45	0,06	0,39
5. Нідерланди	0,20	0,56	0,32	0,36
6. Великобританія	0,33	0,53	0,15	0,34
7. Ірландія	0,13	0,39	0,15	0,22
8. Люксембург	0,20	0,28	0,00	0,16
9. Бельгія	0,33	0,00	0,12	0,15
10. Австрія	0,20	0,13	0,08	0,14
11. Франція	0,00	0,02	0,12	0,05

Отримані результати є придатними для подальшого використання, оскільки між даними за різними показниками існує достатній ступінь узгодженості, але вони не корелюють стовідсотково між собою, а тому, отже, доповнюють одне одного.

Аналіз уточненого інтегрального рейтингу інноваційних країн ЄС в 2011 році дозволяє визначити, що впевненим лідером високотехнологічного розвитку ЄС можна вважати Швецію, тоді як Фінляндія та Данія є країнами, які її наздоганяють. Перелічені три країни мають високу узгодженість щодо їх лідерства за всіма обраними рейтингами. Всі інші обрані для аналізу країни мають змішані результати, що не дозволяє їх розглядати в якості еталонних з точки зору розвитку високотехнологічного підприємництва.

Країни, що знаходяться на вершині рейтингу мають ряд переваг в їх національних науково-дослідних та інноваційних системах, де ключову роль відіграють підприємницька діяльність та державно-приватне співробітництво. Хоча єдиного способу досягти максимальної інноваційності не існує, для Швеції, Фінляндії та Данії, які є інноваційними лідерами, характерними є випереджаючі порівняно з іншими країнами ЄС показники фінансування НДДКР бізнесом, залучення венчурного капіталу, кількість міжнародних публікацій та публікацій в 10% найцитованіших у світі наукових виданнях [9]. Для всіх трьох інноваційних лідерів є характерним також, що вони помітно випереджають інші країни ЄС у продажі ліцензій за кордоном. В той же час ступінь використання інших джерел доходів від високотехнологічних інновацій для цих країн різниться. Так, Фінляндія лише в продажі нової продукції випереджає середнє по ЄС значення, Швеція – в експорті нової продукції, а Данія – в експорті послуг, які базуються на знаннях.

В усіх країнах, які є інноваційними лідерами, створено комфортні умови для ведення підприємницької діяльності. Так, згідно індексу *Doing Business 2012* Данія займає 5-е місце у світі, Фінляндія – 11-е місце, а Швеція – 14-е місце. Серед інших країн ЄС лише Великобританія (7-е місце) та Ірландія (10-е місце) мають подібні високі показники легкості ведення бізнесу [21]. Отже, ще одною з передумов для успішного розвитку високотехнологічного підприємництва в цих країнах є створення державою сприятливого бізнес-середовища.

Таким чином, успіхи, які досягнуті Швецією, Фінляндією та Данією в інноваційній сфері, можна пояснити вдалими поєднанням високо розвинутих науково-дослідних систем цих країн та сприятливого підприємницького середовища, для яких забезпечено доступ до необхідних фінансових ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Поширення високотехнологічного підприємництва є одним з основних чинників сучасного розвитку конкурентоспроможності постіндустріальних країн. В той же час явище високотехнологічного підприємництва є порівняно новим та потребує подальшого дослідження. Зокрема, це стосується країн ЄС, де феномен високотехнологічного підприємництва спостерігається та досліджується в основному лише протягом останніх двадцяти років.

Проведене дослідження дозволило уточнити перелік провідних країн ЄС за рівнем розвитку високотехнологічного підприємництва, до яких віднесено Швецію, Фінляндію та Данію. Ці країни мають ряд переваг в їх національних науково-дослідних та інноваційних системах, де ключову роль відіграють підприємницька діяльність та державно-приватне партнерство. Отримані результати дозволяють сконцентрувати подальший науковий пошук з вивчення тенденцій розвитку високотехнологічного підприємництва в ЄС на аналізі досвіду найбільш успішних науково-дослідних та інноваційних систем регіону.

Список літератури: 1. *Геєць В.М., Семиноженко В.П.* Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с. 2. *Ray O.* High-technology entrepreneurship. – Paris: Recherche, 2012. – 208 с. 3. *Хамініч С., Климова В.* Перспективи інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу: досвід для України / С. Хамініч, В.Климова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – №3 (10/2). – С. 144–149. 4. *Bernasconi M., Harris S., Moensted M.* High-tech entrepreneurship: managing innovation, variety and uncertainty. – Routledge, 2006. – 294 с. 5. *Друкер П.* Рынок: как выйти в лидеры. – Москва: ВЦИ, 1992. – 350 с. 6. *Lehrer M.* Has Germany finally fixed its high-tech problem? The recent boom in German technology-based entrepreneurship / M. Lehrer // California Management Review. – 2000. – Т.42, №4. – С. 89–107. 7. *Tether B., Storey D.* New technology-based firms in the European union: an introduction / B. Tether, D. Storey // Research Policy. – 1998. – Т. 26, №9. С. 933–946. 8. *Dutta S.* The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development. – Fontainebleau: INSEAD, 2011. – 381 с. 9. Innovation Union Scoreboard 2011. – Maastricht Economic and Social Research Institute, 2012. – 101 с. 10. *Hirsch E. D., Kett J. F., Trefil, J.S.* The dictionary of cultural literacy. – Boston: Houghton Mifflin, 1988. – 586 с. 11. *Sexton D., Smilor R.* The Art and Science of Entrepreneurship. – USA: Ballinger Pub. Co., 1986. – 422 с. 12. *Braguinsky S., Klepper S., Ohyama, A.* High-Tech Entrepreneurship [Електронний ресурс]: Сайт Social Science Research Network. – 2011. – 38 с. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1799642> (дата звернення: 19.03.2012). 13. *Hatzichronoglou T.* Revision of the High-Technology Sector and Product Classification [Електронний ресурс]: Сайт OECD library / T. Hatzichronoglou // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. – Paris: OECD Publishing, 1997. – 1997/2. – 26 с. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/134337307632> (дата звернення: 02.04.2012) 14. *Назарова Ж.Ю.* Развитие инновационного предпринимательства в высокотехнологической сфере : Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)». Москва, 2010. – 29 с. 15. *Вітка Н.Е.* Високотехнологічне підприємство як основа конкурентоспроможності у зовнішньоекономічній діяльності / Н.Е. Вітка // Економічний простір. – 2009. – № 29. – С. 159–166. 16. *Саліхова О.* Високі технології: проблеми їх інтерпретації, класифікації та квантифікації в Україні / О. Саліхова // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 18–24. 17. *Sandholtz W.* High-Tech Europe: the politics of international cooperation. – Berkeley: University of California Press, 1992. – 340 с. 18. *Grupp H.* Science, high technology and the competitiveness of EU countries / H. Grupp // Cambridge Journal of Economics. – 1995. Т.19, № 1. – С. 209–223. 19. *Kunda G.* Engineering culture: control and commitment in a high-tech corporation. – Philadelphia: Temple University Press, 2006. – 307 с. 20. 2011 Red Herring Top 100 Europe [Електронний ресурс]: Сайт Red Herring. – California: Red Herring, 2011. – Режим доступу: <http://www.redherring.com/red-herring-europe/2011-red-herring-top-100-europe> (дата звернення:

31.03.2012). 21. Doing Business 2012 – Doing Business in a More Transparent World [Електронний ресурс]: Сайт Doing Business. – World Bank, 2011. – 20 жовтня. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011> (дата звернення: 31.03.2012)

Надійшла до редколегії 16.03.12

УДК 336.52

Р.Г. ДОЛІНСЬКА, професор, НТУ «ХП», Харків,
В.М. МІЛЬШИНА, магістрант, НТУ «ХП», Харків.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЧЛЕНА ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ГРУПИ

В статті досліджуються питання організації вартісно орієнтованого управління в рамках когломератно диверсифікованої індустріальної групи підприємств.

В статье рассматриваются вопросы организации стоимостно ориентированного управления в рамках когломератно диверсифицированной индустриальной группы предприятий.

In article are considered questions of the organization of value-based management in the case of the conglomerate diversified industrial group of companies.

Постановка проблеми. Реалії світової економіки проявляються в тому, що на сьогодні лише потужні фінансово-промислові групи (далі Групи) здатні забезпечити своєчасну модернізацію виробництва і конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках. Характерною рисою сучасного етапу розвитку фінансово-промислових груп є їхня багатогалузева спрямованість, що дозволяє оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Конгломератна диверсифікація, в свою чергу, значно ускладнює процедуру оцінки діяльності, узгодженого стратегічного управління і перерозподілу ресурсів для запровадження скоординованої політики корпоративного розвитку.

Негативно впливає на результати діяльності вітчизняних інтегрованих структур відсутність ефективних, послідовних процедур достовірної оцінки результатів взаємодії підприємств у складі Групи.

Поява концепції вартісно орієнтованого управління (VBM) привела до створення систем показників, орієнтованих на вартість, які дозволяють перетворити розрізнені напрямки бізнесу, процеси й завдання в єдине ціле шляхом створення організаційного ланцюжка управління, орієнтованого на збільшення вартості компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вартісно орієнтоване управління засноване на фундаментальних ідеях корпоративних фінансів і стратегічного управління. Першоджерелами вартісного підходу вважають наступні роботи відомих економістів: Copeland T., Murrin J. "Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies"; A. Rappaport "Creating Shareholder

Value: The New Standard for Business Performance"; В. Stewart "The Quest for Value: A Guide for Senior Managers".

Ця ж проблематика широко представлена статтями, що публікуються російськими та українськими авторами: Івашковської І.В., Волкова Д.Л., Степанова Д.В., Михаліцької Н.Я., Терещенка О.О., Момота Т.В. та інших.

Однак питання науково-методичної розробки і впровадження показників оцінки діяльності підприємств конгломератно диверсифікованої групи мало досліджені в науковій літературі.

Мета дослідження – обґрунтувати вибір показників оцінки діяльності конгломератно диверсифікованого підприємства у складі індустріальної Групи, встановити фактори і взаємозв'язки показників, які дозволять забезпечити вартісно орієнтоване управління.

Виклад основного матеріалу. Основою ідеєю вартісно орієнтованого управління є постановка керівництвом Групи максимізації вартості як генеральної корпоративної мети та створення можливостей цілеспрямованого і систематичного управління процесами створення вартості.

Аналіз і узагальнення тенденцій розвитку вартісно орієнтованого управління дозволили виділити чотири методичних підходи до оцінки та управління вартістю: 1) за грошовими потоками (концепція А. Рапопорта Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муррі); 2) за доданою вартістю чистого грошового потоку – CVA (концепція Т.Г. Левіса); 3) за економічною доданою вартістю (концепція Д.М. Стерна, Дж. Б. Стюарта, Д. Хана, Х. Хугенберга); за доданою ринковою вартістю (концепція Д.М. Стерна, Дж. Б. Стюарта, Д. Хана, Х. Хугенберга).

Волков Д.Л. вважає [1], що на вибір інтегрального показника оцінки приросту вартості бізнесу на рівні керівництва Групи впливає цілий ряд чинників, що характеризує: стратегію керівництва, зовнішнє і внутрішнє середовище організації, стан ринку, ключові компетенції, капіталоємність бізнесу і його оптимальний масштаб, невизначеність зовнішнього середовища, інтенсивність конкуренції. На наш погляд, свій вплив додатково здійснює розпорошеність міжнародних компаній, можливості внутрішнього і зовнішнього бенчмаркінгу і міжнародних порівнянь результатів діяльності підприємств спорідненої галузі з врахуванням значень факторів зміни цього показника. Слід зазначити, що показник економічної доданої вартості дозволяє здійснити оцінку вартості тих підприємств Групи, акції яких є мало ліквідними. Крім того, на недосконалому фінансовому ринку економічна додана вартість більш об'єктивно характеризує приріст вартості, ніж поточна ринкова вартість акцій компанії.

Стюарт і Штерн виділяють так звані 4Мпереваг від впровадження системи управління на підставі показника EVA® [2].

1. *Вимір* (Measurement). Система дозволяє створити систему оцінки діяльності компанії, яка найточніше виражає фактичну прибутковість компанії.

2. *Система управління* (Managementsystem). Система покриває увесь комплекс управлінських рішень, включаючи стратегічне планування, розміщення капіталу, придбання і продаж активів, встановлення цілей.

3. *Мотивація* (Motivation). Система винагороди на підставі показника EVA® дозволяє поєднати інтереси менеджерів і акціонерів.

4. *Стиль мислення* (Mindset). Впровадження системи управління і винагороди на підставі цього показника веде до зміни корпоративної культури.

Показник економічної доданої вартості (EVA) визначається за наступною формулою:

$$EVA = NOPAT_{adj} - WACC \times CE_{adj} = (ROIC_{adj} - WACC) \times CE_{adj}, \quad (1)$$

де $NOPAT_{adj}$ (*Net Operating Profit After Taxes, adjusted*) – чистий операційний прибуток після стягнення податків, скорегований на величину зміни еквівалентів власного капіталу;

$WACC$ (*Weighted Average Cost of Capital*) – середньозважена вартість капіталу;

CE_{adj} (*Capital Employed, adjusted*) – сума інвестованого капіталу з врахуванням еквівалентів власного капіталу;

$ROIC_{adj}$ – рентабельність перманентного капіталу (власного капіталу і догострокових зобов'язань).

Слід зазначити, що не існує загальноприйнятої думки щодо корегувань капіталу й прибутку компанії для розрахунку EVA. Деякі автори вважають, що здійснення корегувань є недоцільним[4]. Інші фахівці дотримуються думки, що врахування «еквівалентів власного капіталу» має бути максимальним[5]. Наприклад, на відміну від класичної концепції економічної доданої вартості (EVA) Стерна-Стюарта, *вміжнародному концерні DaimlerChrysler* при обчисленні доданої вартості не провадять ніяких **розрахункових корегувань**, щоб не відходити від основного принципу відповідності внутрішньої й зовнішньої звітності [3].

Стійке **підвищення вартості підприємства** обумовлюється зростаючими внесками у вартість. Збільшення внеску у вартість досягається або через більш високу **рентабельність** (що проявляється в збільшенні показника RONA) і/ або шляхом рентабельного розширення капітальної бази внаслідок росту бізнесу (що проявляється в перевищенні операційним прибутком витрат на залучення капіталу).

Звідси існує **два принципових способи** стійкого й тривалого підвищення вартості підприємства: шляхом збільшення рентабельності й рентабельного росту. Підприємницька діяльність полягає в тому, щоб використовувати обидві ці можливості.

При цьому **компоненти росту** набувають із погляду на майбутнє більше значення, ніж заходи щодо збільшення рентабельності, які скоріше обмежені або носять разовий характер (наприклад, програми раціоналізації).

При стратегічному й оперативному управлінні бізнес-одиниці мають звертати увагу на те, що зниження рентабельності (RONA, ROE) не є негативним моментом, доти, поки ці показники перевищують витрати на залучення капіталу, а за рахунок розвитку створюється додатковий внесок у вартість. Якщо бізнес-одиниця відмовляється від нового проекту, що створює позитивний внесок у вартість, але при цьому рентабельність цієї бізнес-одиниці знижується, то це означає, що потенціал підвищення вартості залишається невикористаним. При оцінці доданої вартості і її змін необхідно враховувати, що підприємство, яке перебуває на певному етапі розвитку, може планувати й зниження внеску у вартість. Впровадження нових проектів може спричиняти зниження EVA. Однак бізнес-портфель Групи в цілому має бути збалансованим таким чином, щоб додана вартість зростала постійно від одного періоду до іншого.

Нами за спрощеною схемою визначені показники EVA для підприємств групи «УПЕК» (табл. 1).

Таблиця 1—Значення показника EVA для підприємств групи «УПЕК», тис. грн.

Фабрика ім. Тінякова			ХЕЛЗ			ХАРП		
2010	2009	відхилення	2010	2009	відхилення	2010	2009	відхилення
-994,45	-1976,29	981,84	-4450,9	-3801,72	-649,18	11760,65	29864,72	-18104,07

Аналіз показує, що на фабриці ім. Тінякова і Харківському електротехнічному заводі EVA <0, що свідчить про втрату вартості. Хоча для Харківського підшипникового заводу EVA >0, але має місце негативна динаміка цього показника, що певною мірою пояснюється впливом світової економічної кризи.

Аналіз впливу визначальних чинників на значення EVA по фабриці ім. Тінякова за методом ланцюгових підстановок наведено у табл. 2.

Таблиця 2 —Вплив визначальних чинників на зміну показника EVA на фабриці ім. Тінякова за період 2009-2010 рр., тис. грн.

Загальне відхилення	NOPAT	WACC	CE
981,84	902,00	25,57	54,56

Відповідно до табл. 2 найбільш позитивний вплив на значення EVA цього підприємства здійснило зменшення збитковості підприємства в результаті збільшення виручки майже в два рази.

Подальша робота щодо забезпечення позитивного значення EVA полягає у декомпозиції факторів вартості і відмови від управління за окремими, нехай найбільш важливими фінансовими показниками, до систем фінансових і нефінансових показників, деталізованих до окремих підрозділів і бізнес-процесів. Необхідна контрольно-аналітична система може бути створена за допомогою інтеграції концепції VBM з комплексними системами виміру досягнень.

Системи виміру досягнень (Performance Measurement, PM) з'явилися як відповідь на практичні запити; частина з них була розроблена й адаптована найбільшими компаніями-лідерами, інша частина запропонована, впроваджена й апробована провідними консалтинговими фірмами.

Вимір досягнень (Performance Measurement, PM) – концепція послідовного доведення до персоналу стратегічних факторів успіху, цілей компанії та контролю їх досягнення через так звані ключові показники діяльності, в англійському варіанті – Key Performance Indicator (KPI). Ключові індикатори є конкретними й зручними у використанні показниками поточної діяльності на рівні підрозділів, на які можуть впливати відповідальні особи. Заходи, пов'язані із факторами вартості, мають підвищувати співвідношення «вхід – вихід».

Вимір досягнень має за мету об'єднання більшості існуючих зараз систем показників у різних сферах діяльності підприємства для оцінки й аналізу ефективності діяльності на кожному організаційному рівні. Найбільш відомими системами виміру досягнень є збалансована система показників (BSC), система бортового табло управління, «Піраміда досягнень» тощо.

При цьому важливим є не стільки вибір системи показників, скільки вміння користуватися можливостями, які та чи інша система виміру досягнень забезпечує. У загальному випадку процес виміру досягнень передбачає:

- 1) визначення бажаних результатів діяльності (постановку цілей);
- 2) вибір ключових показників діяльності і їх каскадування, декомпозицію на рівень бізнес-процесів і структурних підрозділів;
- 3) облік і контроль результатів, мотивацію персоналу.

Усі ці системи можуть використовуватися не лише на рівні підприємства, але й для оцінки діяльності Групи в цілому. Нами пропонується технологія стандартизації і оцінки показника економічної доданої вартості для підприємств Групи з використанням зовнішнього і внутрішнього бенчмаркінгу (рис.).

Яку з моделей не обрало би підприємство, ключові показники управління вартістю мають характеризувати наступні категорії ефективності компанії.

1. Стратегічна ефективність компанії – досягнення стратегічної цілі бізнесу – максимізації вартості компанії.

2. Ефективність операційної діяльності – результати основної діяльності компанії по збільшенню продаж, зниженню витрат або підвищенню продуктивності.

3. Ефективність інвестиційної діяльності – відображає ефективність інвестиційних проектів, які здійснює підприємство.

4. Ефективність фінансової діяльності – відображає ефективність праці по залученню різних джерел фінансування компанії, розміщенні вільних грошових коштів на фондовому ринку.

Деякі вітчизняні підприємства переймають закордонну практику стратегічного управління на базі BSC. Одним із можливих варіантів є включення показника економічної доданої вартості до фінансової перспективи BSC.

BSC і EVA однаково добре пристосовані до процесів планування і бюджетування, їх можна каскадувати від корпоративного рівня до рівня господарських підрозділів і навіть окремих індивідів. Перевага BSC полягає в її цілісності і системності, вона не вимагає наявності спеціальних знань в області фінансів і прикладної економіки. EVA має іншу перевагу – математичну точність. Об'єднуючи позитивні сторони обох концепцій, можна отримати ефективнішу структуру з посиленими прогностичними можливостями.

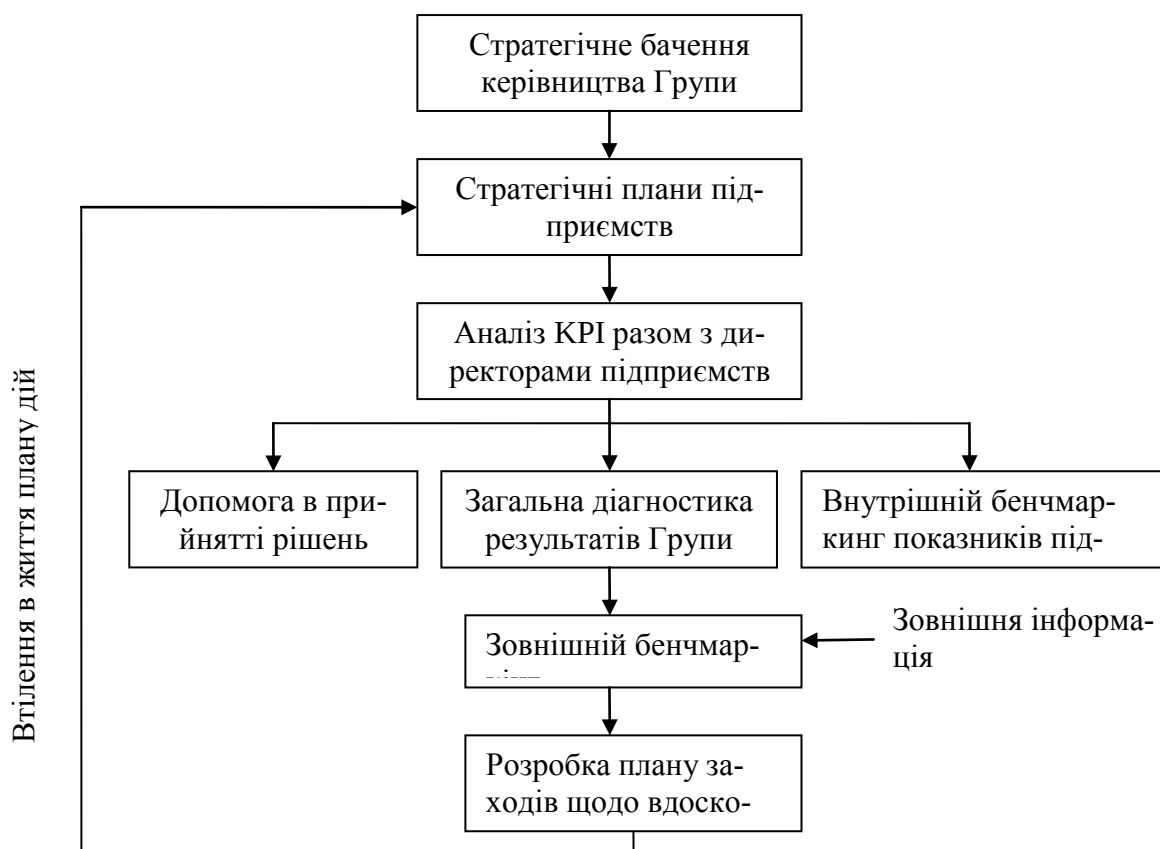


Рис. – Контролінг показників оцінки діяльності підприємств Групи

Таким чином, для оцінки діяльності інтегральної групи та підприємств її членів пропонується наступна схема, яка поєднує у собі елементи двох систем оцінки: вартісно орієнтованого управління і однієї із комплексних систем виміру досягнень.

1. Керівництво Індустріальної групи формулює бачення й місію Групи, на базі яких будується її стратегія.

2. Підприємства Групи формулюють власну стратегію, яку переводять у систему цілей, що направлені як на реалізацію власної, так і загально-індустріальної стратегії.

3. Підприємства-члени групи визначають критичні чинники успіху й на цій основі формують індивідуальні показники оцінки діяльності підприємства у рамках системи BSC, за допомогою яких визначають рівень досягнення цілей.

4. Спираючись на те, що головною метою індустріальної групи є збільшення вартості бізнесу, ключовим показником перспективи «фінанси» системи BSC стає показник EVA, що показує, яку додаткову вартість принесло індустріальній Групі кожне із підприємств.

5. На основі показника EVA обираються найбільш перспективні й прибуткові підприємства Групи, далі розглядаються показники перспектив «Клієнти», «Процеси», «Навчання й зріст» цих підприємств.

6. Зібрана інформація у вигляді звіту повертається до вищого керівництва Групи й згідно ній група інвестує кошти у ті підприємства, які потенційно принесуть їй більшу додаткову вартість.

Ця схема змушує підприємства у рамках Групи діяти на конкурентній основі, щоб отримати більше можливостей для залучення інвестицій. Якщо Група широко диверсифікована, така схема дозволяє інвестувати кошти не тільки у підприємства основної галузі, у якій працює Група, а спрямувати увагу керівництва на допоміжні підприємства, які у перспективі можуть принести високу додаткову вартість.

Висновки. Вартісно-орієнтоване управління дозволяє спрямовувати ресурси у ті бізнес-одиниці чи інвестиційні проекти, які забезпечують максимальне збільшення вартості Індустріальної групи.

Трансформація системи факторів формування вартості підприємств Групи в систему цільових ключових показників і нормативів ефективності створює можливості для переходу від теоретичних моделей до вартісних принципів прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління Групою.

Безумовно, особливості вітчизняного ділового середовища створюють певні труднощі для впровадження концепції управління вартістю. До факторів цього роду треба віднести: нерозвиненість системи фінансового планування і

прогнозування; слабкий взаємозв'язок між фінансовим і маркетинговим плануванням; нерозвиненість систем внутрішнього управлінського обліку, що не дозволяє або затрудняє виділення даних у необхідних розрізах: за рівнями управління, центрами відповідальності, сегментами ринку тощо.

Список літератури: 1. Волков Д. Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM // – Российский журнал менеджмента», Том 3.– 2005. – № 2. 2. Stewart B., Stern D. The Quest For Value. The EVA management guide. New York: Harper Business, 1999. 3. Стоимостно-ориентированное управление в daimlerchrysler – стратегическое планирование и контроллинг в глобальном концерне / – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. 4. Ray R, Russ T. Economic Value Added: Theory, Evidence, A Missing Link // Journal of Applied Corporate Finance.– 2001. – № 1. 5. Mc Intyre E. Accounting choices and EVA // Business Horizons. – 1999. – № 1.

Надійшла до редколегії 22.03.12

УДК 330.45:519.8

О.О. ЗАМУЛА, канд. техн. наук, доцент, НТУ «ХПІ» , Харків

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОГО ВАРІАНТУ РОЗМІЩЕННЯ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ В ПРОГРАМНОМУ СЕРЕДОВИЩІ MS EXCEL

У статті запропоновано програмну реалізацію в MS Excel задачі оптимального розміщення товару на торговельних підприємствах на основі моделей лінійного і динамічного програмування. Порівняно ефективність цих моделей.

Ключові слова: розподіл товарів, електронні таблиці, математична модель, торговельне підприємство, динамічне програмування.

В статье предложено программную реализацию в MS Excel задачи оптимального размещения товара на предприятиях торговли на основе моделей линейного и динамического программирования. Дано сравнение эффективностей данных моделей.

Ключевые слова: распределение товаров, электронные таблицы, математическая модель, торговое предприятие, динамическое программирование.

In the article a program realization in MS Excel of the problem of the optimal goods distribution among distribution points on a basis of linear and dynamic programming models is offered. Efficiencies of these models are compared.

Keywords: goods distribution, spreadsheet, mathematical model, distribution point; dynamic programming.

Актуальність. Збутова діяльність підприємства є важливим компонентом господарської діяльності. При збуті підприємством виготовленої продукції важливо правильно розподілити її між торговельними підприємствами для отримання найкращого економічного результату. Під економічним результатом можна розуміти такі величини як загальний прибуток від реалізації продукції, швидкість реалізації, тощо. Реалізація здійснюється у закладах торговельної галузі, що є однією з найбільших в Україні. За даними Державного комітету статистики України [1] станом на 1 січня 2012 року кількість суб'єктів ЄДРПОУ секції G за КВЕД, до якої входять і торговельні підприємства, становить 329555 одиниць, що складає 24,9 % від загальної кількості. При цьому темп зростання обороту роздрібної тор-

гівлі у 2011 р. до 2010 р. склав 114,7%. Тому розробка і удосконалення методів, що дозволяють підвищити ефективність роботи як підприємств галузі так і промислового підприємства по реалізації продукції, є важливою і актуальною задачею.

Автори деяких робіт [2, 3, 5] вказують на необхідність використання моделей лінійного програмування для підвищення ефективності маркетингових прийомів, що використовують торговельні підприємства у своїй діяльності. Даний підхід неодноразово доводив свою ефективність. Проте деякі типи задач вимагають використання інших видів математичних моделей, оскільки складнощі, які виникають в процесі обчисленні, можуть виявитися нездоланими, що робить розроблену модель непридатною для використання.

У статті запропонована програмна реалізація сформульованої як задача лінійного та динамічного програмування проблеми розміщення однакових партій товару на торговельних підприємствах (ТП) з метою отримання найбільшого економічного ефекту за допомогою електронних таблиць MS Excel.

Постановка задачі. Необхідно розмістити однакових партій товару на N торговельних підприємствах (ТП) так, щоб отримати найбільший економічний ефект, якщо для кожного підприємства є дані щодо величини ефективності при розміщенні будь-якої кількості партій товару, яка не перевищує n . Економічною ефективністю в задачі може бути, наприклад, загальний очікуваний прибуток, який є сумою отриманих прибутків від розміщення товару на кожному з ТП. Дані зручно представити у вигляді матриці ефективності, де кількість партій товару відповідає номеру рядка, а номер ТП відповідає номеру стовпчика (табл.1).

Таблиця 1. Ефективність розміщення товарів на ТП

Порядковий номер ТП	1	2	3	..	N
Кількість партій товару					
0	a_{01}	a_{02}	a_{03}	..	a_{0N}
1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	..	a_{1N}
2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	..	a_{2N}
3	a_{31}	a_{32}	a_{33}	..	a_{3N}
..	..	..	..	..	..
n	a_{n1}	a_{n2}	a_{n3}	..	a_{nN}

Задача лінійного програмування. Поставлена задача може бути розв'язана як задача лінійного програмування. Невідомими вихідної задачі є кількість партій товару, яку необхідно розмістити на кожному з ТП. Проте зручно представити невідомі величини бінарними змінними

$$x_{ji} = \begin{cases} 0, & \text{непостачаємо партій товару на } i\text{-е ТП} \\ 1, & \text{постачаємо партій товару на } i\text{-е ТП} \end{cases}, \quad (1)$$

Тут j відповідає номеру рядка, i – стовпчику матриці у табл.1.

Цільова функція даної задачі матиме вигляд:

$$Z = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^N a_{ji} x_{ji} \rightarrow \max \quad (2)$$

де a_{ji} – елементи таблиці 1.

Обмеження задачі логічно витікають з її умови: загальна кількість однакових партій товару, що розподіляється, дорівнює n ; щонайбільше одна змінна із групи, що відповідають певному ТП дорівнює одиниці. Вони мають наступний вигляд:

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^N j x_{ji} = n \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ji} \leq 1, i = 1..N$$

Отже, цільова функція (2) з системою обмежень (3) і бінарними змінними (1) є математичною моделлю задачі лінійного програмування.

Таку задачу можна розв'язати лише за допомогою різних програмних засобів. У світі налічується багато програм, за допомогою яких можна знайти розв'язок задач лінійного програмування. Кожна з них має свої недоліки та переваги у різних категоріях: ціна, доступність, рівень складності, тощо. Виходячи з потреб і можливостей користувач обирає для себе ту чи іншу програму. Найбільш доступною і поширеною є програма-надбудова «Solver» Microsoft Excel[4]. Ця надбудова успішно розв'язує задачі лінійного програмування з порівняно невеликою кількістю змінних та обмежень, порядок яких складає кілька десятків. Також є важливим час розрахунку. Для задачі з 10 партіями і 7 ТП, що відповідає 70 змінним, на комп'ютері з процесором Intel 1.66 ГГц з використанням надбудови «Solver» Microsoft Excel він склав близько 7 хвилин. Проте не завжди вдається отримати правильний розв'язок. В декількох випадках програма не змогла знайти розв'язок задачі навіть при дещо меншій кількості змінних. Тому актуальним є питання про використання інших способів розв'язування задачі оптимального розподілу товарів.

Задача динамічного програмування. Дана задача є подібною до задачі динамічного програмування про розподіл медичних груп з метою порятунку якнайбільшого числа людських життів або про розподіл реклами на телевізійних каналах з метою залучення найбільшої кількості глядачів [2, 3].

Важливе поняття, яке використовується в динамічному програмуванні є поняття стану. У задачі, що розглядається, стану відповідатиме кількість партій товару, що необхідно розмістити з k -го по N -те ТП.

Для запису задачі в математичному вигляді позначимо $p(x_i)$ величину ефективності від розподілу x_i партій товару на i -те ТП ($i=1..N$), так як це показано в табл. 1. Отже, мета полягає у знаходженні таких x_i^* , щоб доставити максимум цільовій функції [2]

$$Z = \sum_{i=1}^N p_i(x_i) \rightarrow \max \quad (4)$$

При обмеженнях

$$\sum_{i=1}^N x_i = n \quad (5)$$

де x_i – цілі невід’ємні величини.

Для розв’язування цієї задачі динамічного програмування у статті використовується метод оберненої рекурсії [2].

Отримання основних результатів. Задача може містити велику кількість партій товару та ТП, серед яких цей товар необхідно розподілити. Тому для розв’язування даної задачі необхідно використання програмних засобів. Одним з таких засобів є електронні таблиці, серед яких найбільшого поширення набула програма MS Excel [4].

Введемо матрицю, що показує ефективність від розміщення товару для k -го ТП, де номер рядка відповідає номеру стану, номер стовпчика – кількості партій:

$$A_k = \begin{array}{|c|c|c|c|c|c|} \hline A_{00} & -M & -M & -M & .. & -M \\ \hline A_{10} & A_{11} & -M & -M & .. & -M \\ \hline A_{20} & A_{21} & A_{22} & -M & .. & -M \\ \hline A_{30} & A_{31} & A_{32} & A_{33} & .. & -M \\ \hline .. & .. & .. & .. & .. & .. \\ \hline A_{n0} & A_{n1} & A_{n2} & A_{n3} & .. & A_{nn} \\ \hline \end{array} \quad (6)$$

де A_{sj} – ефективність від розміщення j партій товару для стану s ;

M - дуже велике додатне число.

Наддіагональний трикутник матриці складається з дуже великих від’ємних чисел, що є «штрафом» за розміщення більшої кількості товару, ніж це передбачено відповідним станом.

Запишемо матрицю A_k у табл.2 і випишемо максимальні значення у кожному рядку матриці в передостанній стовпчик цієї таблиці. Номер стовпчика матриці A_k , в якому A_{sj} набуває максимального значення, для кожного s запишемо в останній стовпчик таблиці, що відповідатиме значенню змінної x_k . Результат, що отриманий на кожній стадії, записуватимемо у таблицю 2.

Таблиця 2. Оптимальна кількість і максимальна ефективність.

Кількість партій товару	0	1	2	3	..	n	$f_k^*(s)$	$x_k^*(s)$
s								
0	A_{00}	$-M$	$-M$	$-M$	..	$-M$	$f_k^*(0)$	$x_k^*(0)$
1	A_{10}	A_{11}	$-M$	$-M$	..	$-M$	$f_k^*(1)$	$x_k^*(1)$
2	A_{20}	A_{21}	A_{22}	$-M$	..	$-M$	$f_k^*(2)$	$x_k^*(2)$
3	A_{30}	A_{31}	A_{32}	A_{33}	..	$-M$	$f_k^*(3)$	$x_k^*(3)$
..	..	..	..	..	..	..		
n	A_{n0}	A_{n1}	A_{n2}	A_{n3}	..	A_{nn}	$f_k^*(n)$	$x_k^*(n)$

Елементи нижнього трикутника матриці (6) для кожної стадії k знаходяться по наступним формулам:

$$A_{sj} = a_{jk} + f_{k+1}^*(s-j) \quad (7)$$

де s – номер стану

j – кількість партій товару

Значення передостаннього стовпчика, що містить максимальні значення ефективності для кожного стану s на k -й стадії, знаходяться як:

$$f_k^*(s) = \max (A_{s1}, A_{s2}, \dots, A_{sn}) \quad (8)$$

Для знаходження значення $f_k^*(s)$ використовується функція MAX.

У правий крайній стовпчик записується значення змінної x_k за допомогою функції IF з n -рівневим вкладенням, шляхом порівняння A_{sj} з $f_k^*(s)$. При цьому

$$x_k^*(s) = j, \quad (9)$$

де j – індекс, що відповідає номеру стовпчика, в якому $A_{sj} = f_k^*(s)$.

Послідовність розв’язування задачі з використанням оберненої рекурсії в MS Excel. Заповнювати послідовно табл. 2, починаючи з N -го підприємства, використовуючи (7)-(9). При цьому $f_{N+1}^*(s) = 0$.

Для спрощення обчислення $f_k^*(s)$ на всіх стадіях відповідні стани s розташовуються в одному рядку робочого аркуша MS Excel. Кількість стадій відповідає числу ТП.

В останній таблиці, що відповідає першій стадії, визначається номер стану s_1 , при якому $f_1^*(s)$ набуває найбільшого значення. Як правило, у подібних задачах

$$s_1 = n. \quad (10)$$

Тоді оптимальне значення першої змінної:

$$x_1^* = x_1^*(n) \quad (11)$$

Інші значення x_k^* ($k=2..N$) поступово знаходимо у такій послідовності:

$$s_k = s_{k-1} - x_{k-1}^* ; \quad (12a)$$

$$x_k^* = x_k^*(s_k) \quad (12b)$$

де s_k – номер стану в якому знаходиться оптимальне значення x_k^* .

Для реалізації (12b), тобто для знаходження необхідних клітинок на робочому аркуші MS Excel, в яких містяться оптимальні значення змінних x_k^* , використовуються функції CELL, CONCATENATE, INDIRECT.

Якщо дійсне припущення (10), тоді значення x_1^* знаходиться у останньому рядку табл. 2. Для знаходження значень наступних невідомих використовується формула (12), яка реалізується за допомогою вищезазначених функцій MS Excel у такій послідовності:

1) Для отримання номеру рядка робочого аркуша в якому знаходиться значення s_k використовуємо функцію CELL, першим параметром якої буде тип відомостей “рядок”, другий параметр – адреса клітинки, в якій знаходиться значення x_1 . За умови (10) це будь-яка клітинка у рядку, що містить останній рядок таблиці і формула матиме такий вигляд

$$\text{CELL}(\text{“рядок”}; \text{клітинка з } x_1) - n + s_k \quad (13)$$

Якщо, наприклад, x_1^* міститься в CV33 і $n=10$, $s_k=9$, тоді номер рядка, в якому знаходиться x_k^* , по формулі (13) дорівнює $33-10+9=32$.

Зауваження 1: використання функції CELL в даній задачі є обов’язковим, проте бажаним, оскільки при зміні розташування табл.2 посилання зміняться автоматично, як це передбачають правила роботи з електронними таблицями.

Зауваження 2: якщо умова (10) не виконується, тоді адреса x_1 знаходиться за допомогою функції MAX, що виконується над усіма елементами передостаннього стовпчика відповідної табл.2, і порівняння знайденого значення з цими ж елементами за допомогою функції IF з n-рівневим вкладенням, на виході

якої є номер рядка, в якому значення $f_1^*(s)$ є максимальним і у формулі (13) перший доданок замінюється на цей номер (функція CELL не використовується).

2) Для знаходження повної адреси клітинки, що містить значення x_k^* використовуємо функцію CONCATENATE, першим параметром якої є літера стовпчика MS Excel у текстовому форматі, що містить значення $x_k^*(s)$, другим елементом є номер рядка, що знайдений у попередньому пункті. Результатом буде адреса клітинки з x_k^* у текстовому форматі

3) Для повернення адреси клітинки, що записана у текстовому форматі, використовуємо функцію INDIRECT

Після знаходження x_k^* за вищенаведеною процедурою знаходимо значення s_k на наступній стадії за формулою (12а). Виконуємо дану процедуру з використанням формул (12) до тих пір, поки не знайдемо оптимальні значення всіх невідомих.

Після підготовки усіх необхідних таблиць і формул на робочому аркуші MicrosoftExcel розв'язок задачі динамічного програмування з тією ж кількістю партій і ТП на комп'ютері з процесором Intel1.66 ГГц було отримано миттєво.

Запис додаткових умов. У задачі, що розглядається у статті, крім основної умови, часто буває необхідно записати і програмно реалізувати деякі додаткові умови, наприклад, обов'язкове розміщення на деяких ТП мінімально встановленої кількості партій товару.

Розв'язок. Для ТП (назвемо його I), щодо якого встановлена нижня межа у кількості однієї партії, у першому рядку ($s=0$) табл.1 у відповідній клітинці записуємо «- M », де M – дуже велике додатне число, яке вводиться як «штраф» за невикористання ТП I в даному розподілі. Тоді сума ефективностей за необхідної максимізації буде катастрофічно малою. Тому алгоритм буде «уникати» ситуацій, коли ТП I не бере участі в розподілі. Так само, якщо для цього підприємства необхідно задати нижню границю, що виражається у кодиниць партій товару, тоді в табл. 1 у стовпчику, що відповідає ТП I для станів $0..k-1$ задається значення «- M ». Також застосовуємо цей підхід, якщо нижнє обмеження необхідно ввести і для деяких інших підприємств. Так, наприклад, якщо для підприємства з порядковим номером I мінімальна кількість партій товару має становити 3, а для підприємства з порядковим номером J ця кількість дорівнюватиме 2, тоді вихідна задача матиме такий вигляд як в табл.3.

Таблиця 3. Ефективності з урахуванням додаткових обмежень.

Порядковий номер ТП	1	2	..	I	..	J	..	N
Кількість партій товару								
0	a_{01}	a_{02}	..	$-M$	..	$-M$	..	a_{0N}
1	a_{11}	a_{12}	..	$-M$	..	$-M$	..	a_{1N}
2	a_{21}	a_{22}	..	$-M$	..	a_{2J}	..	a_{2N}
3	a_{31}	a_{32}	..	a_{3I}	..	a_{3J}	..	a_{3N}
..	..	..	..	..	..	..	..	..
n	a_{n1}	a_{n2}	..	a_{nI}	..	a_{nJ}	..	a_{nN}

При врахуванні цих і подібних до них додаткових умов модель динамічного програмування (4)-(5) не зміниться і розв'язок знаходиться за тими ж формулами (7)-(13).

Якщо задача сформульована як задача лінійного програмування тоді модель (1)- (3) не зміниться також, лише відповідні змінні стануть константами і дорівнюватимуть нулю, що може дещо зменшити загальний час розрахунку.

Висновки. За допомогою програми електронних таблиць MS Excel можна знаходити розв'язки як задач лінійного так і динамічного програмування. При виборі моделі для розв'язування задачі про оптимальний розподіл товарів необхідно враховувати наступні фактори: правильність отриманого розв'язку; час розрахунку; складність реалізації моделі. Порівнюючи два способи можна зробити висновок, що за першими двома факторами, які є найважливішими, необхідно розв'язувати задачу саме другим способом. Найважче тут правильно розташувати таблиці записати формули. Проте їх і надалі можна використовувати з мінімальними витратами часу на розв'язування задач з такою ж або меншою кількістю партій товару і ТП, використовуючи техніку великих від'ємних чисел, як і у випадку задачі з додатковими умовами.

Список літератури: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Hilier F.S., Lieberman G.J. Introduction to operations research. – McGraw-Hill. 7th Ed., 2001.– 1214p. 3. Hamdy A. Taha. Operations Research: An Introduction, Prentice Hall; 8th. Edition, 2006. – 838 p. 4. Walkenbach J. Excel 2010 Bible. – Wiley, 2010. – 1056 p. 5. С.В. Устенко, Т.В. Ляшенко. Розробка математичної моделі розміщення товару у точках роздрібної торгівлі з використанням кластерного аналізу // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – № 84. – с. 102-110

Надійшла до редколегії 14.03.12

А.С. ЗАХАРЧЕНКОВ, канд. экон. наук, НТУ «ХПИ», Харьков

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ САНАЦИЯ¹ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматриваются методические подходы к повышению эффективности материально-технического обеспечения производственного процесса при проведении инновационных преобразований предприятия.

Ключевые слова: технологическая санация, логистика, материально-техническое обеспечение, поставщики, контрагенты.

У статті розглядаються методичні підходи до підвищення ефективності матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу при проведенні інноваційних перетворень підприємства.

Ключові слова: технологічна санация, логістика, матеріально-технічне забезпечення, постачальники, контрагенти.

The article discusses methodological approaches to improve the efficiency logistical support manufacturing process during innovations transformation of the enterprise.

Keywords: technological sanaciya, logistic, logistical support, suppliers, contractors.

Представляется очевидным, что перевод производства проблемного предприятия на новую технологическую основу требует вовлечения в управление, по-существу, новым производственным процессом представителей многих других служб, в том числе и тех вспомогательных подразделений материально-технического обеспечения, которые принято относить к внутренней производственной инфраструктуре предприятия.

Внедрение новых технологий прямо влияет и касается не только вопросов логистики поставок, но также и трудовых взаимоотношений в этих коллективах, включая изменения требований к квалификации и профессионализму работников, изменения их навыков, установившихся деловых контактов и т.п.

Другими словами, большинство решений по вопросам инновационного технологического переоснащения производства на реинжиниринговой основе не может быть принято вне связи с остальными сторонами деятельности предприятия, включая логистический аспект. В этом контексте чаще всего основной вопрос заключается не только в непосредственном внедрении новых технологий в подразделения основного производства, но и в организации их бесперебойного обеспечения необходимым сырьем, материалами, компонентами и комплектующими изделиями, поставляемых по кооперационным соглашениям,

¹Под термином «технологическая санация» предприятия понимается преобразование на принципиально новой технологической основе производственно-технической базы и соответствующих организационно-производственных отношений

а также в организационно-техническом обслуживании инновационно преобразованного производства на основе новых подходов и требований.

К сожалению, эти вопросы далеко не всегда на отечественных предприятиях рассматриваются как части единого производственного процесса. В результате успешное выполнение целей одного из видов работ по технологическому преобразованию производства зачастую может происходить в ущерб другим, требующим решения задач.

Поэтому технологический аудит, проводимый на проблемном предприятии, должен в обязательном порядке включать анализ ряда вопросов, связанных с материально-техническим обеспечением основного производства:

- логистический анализ основных поставщиков и субподрядчиков с точки зрения целей и задач инновационного преобразования производства;

- соответствие ТУ или ГОСТу требуемого для нормального функционирования обновленного на основе технологической санации производственного процесса сырья, обладания им необходимыми для новых технологий физико-химическими свойствами и приемлемой ценой. Предварительное определение и рекомендации в отношении оптимальных методов первичной обработки сырья и подготовки его для непосредственного использования в производстве;

- контроль за соответствием технических характеристик полуфабрикатов и технологических переделов на промежуточных этапах производственного процесса аналогичным требованиям, предъявляемых к конечному продукту;

- совместимость информационной подсистемы по управлению материально-техническим обеспечением основного производственно-технологического процесса с единой информационной системой управления предприятием. Поскольку это связано с получением, обработкой и передачей информации особое внимание должно быть уделено качеству компьютерного оборудования и программного обеспечения;

- документальный анализ самого процесса материально-технического обеспечения производства, распределение функций, полномочий и участия руководства инфраструктурных подразделений в принятии стратегических и оперативных решений;

- документальный анализ логистических схем поставок сырья, материалов и комплектующих изделий, технологий выполнения общих функций и отдельных видов работ, включая хранение, транспортировку. Отдельно должны быть рассмотрены взаимоотношения с поставщиками и организация самой системы непосредственного материально-технического обеспечения основных производственных подразделений предприятия, вплоть до рабочих мест;

- анализ фактического выполнения графиков по материально-техническому обеспечению производства, выполнения отдельных функций и работ;

- сравнительный анализ контрактов и договоров с поставщиками и субподрядчиками и фактического положения дел в части обеспечения производственного процесса;

- анализ системообразующих документов (структурные диаграммы, функциональные положения об инфраструктурных подразделениях и должностные инструкции, описания движения информационных потоков, установка системных приоритетов и процедур принятия решений); технологических документов по управлению процессами материально-технического обеспечения (технологические описания бизнес-процессов, технологические карты, входные и выходные формы документации); целеполагающие документы (планы и прогнозы, планы проектов в части обоснования и установления общих и специфических целевых показателей и их значений).

В контексте ответа на эти вопросы важное значение имеет не только выбор поставщиков сырья, материалов, комплектующих узлов, но и оптимальная логистика организации снабжения производственного процесса в целом. При этом, по возможности, должен быть исключен традиционный отечественный подход – поиск наиболее дешевых источников приобретения сырья, материалов, полуфабрикатов в противовес стремлению снизить общие издержки на них, но не в ущерб их качеству или срокам поставки. Инструментами решения этого вопроса являются налаживание долгосрочных отношений с несколькими поставщиками, создание для них гарантированного рынка как аналога системы долгосрочного контрактирования. При таком подходе возможна конкуренция между поставщиками, которую предприятие должно всячески поощрять и рассматривать как инструмент стратегического планирования. Перераспределение источников потребляемых ресурсов или долей общего заказа на поставки в пользу наиболее эффективных субпоставщиков, обеспечивающих одновременно высокое качество услуг на основе согласованных сроков или графиков с наиболее низким для предприятия уровнем издержек должен быть непреложным правилом для менеджмента, отвечающего за материально-техническое обеспечение.

В идеале, поставщиков и субподрядчиков следует рассматривать как продолжение своих производственных подразделений и поэтому от них требуется такое же новое мышление. Другими словами, при таком подходе от поставщиков и субподрядчиков требуются поставки такого уровня качества сырья, материалов и комплектующих изделий, чтобы они могли поставляться непосредст-

венно на производственные участки, к месту сборки или последующей технологической обработки, минуя складские помещения и входной технический контроль со стороны предприятия. Естественно, что в наших условиях это потребует огромных усилий.

Что касается условий поставок по первому требованию, то даже в случае достижения их выполнения это еще нельзя рассматривать как переход к системе JIT, поскольку четкая организация поставок далеко не полная реализация принципа «точно в срок», хотя и является значительным шагом в этом направлении. Главное – добиться, чтобы снабжение в целом, коммерческие и производственные операции поставщиков и субподрядчиков были тесно интегрированы с инновационно-обновляемыми основными производственными процессами предприятия, что, в принципе, позволяет существенно сократить складские помещения и расходы на их содержание. Кроме того, отличительной чертой принципа «точно в срок» является сокращение и у заказчика, и у поставщика уровня запасов, поскольку система JIT – это не программа, а именно система, в которой различные элементы тесно увязаны друг с другом, что принципиально и существенно отличает ее от системы поставок по первому требованию. Кстати, для обеспечения этого условия поставщик должен делать определенные складские запасы, что явно ему не выгодно, поскольку его запасы не сокращаются, а всего лишь перемещаются в пространстве поближе к предприятию-заказчику.

В рамках системы JIT сокращение запасов является лишь побочным продуктом повышения общей эффективности и гибкости производства, сформированного на новых подходах к организации технологических процессов и новых методах управления. Более того, в основе системы «точно в срок» должны быть заложены высочайшие требования в отношении контроля качества операций и услуг, соответствующие требованиям потребителя. Наиболее сложной проблемой, которую надо учитывать при внедрении системы JIT в рамках технологической санации производственной основы предприятия – осуществление всех технологических и производственных операций на максимальном уровне надежности в отношении их качества в целях недопущения брака в готовых изделиях. Не менее важное значение имеет и сбалансированность технологических операций, строгая пропорциональность в изготовлении отдельных деталей и узлов между различными элементами производственной программы, что, в свою очередь, требует пересмотра системы показателей, отражающих эффективность производства и системы оплаты труда непосредственных исполнителей операций.

В то же время, внедрение системы «поставка точно в срок» в обязательном порядке дополняться внутрипроизводственной системой подачи сырья, материалов, заготовок непосредственно к исполнителям технологических операций, которая максимально сокращает периоды межоперационного пролеживания предметов труда, уменьшает запасы незавершенного производства.

Показателем эффективной организации производственного процесса при решении такой задачи является ежедневное производство только лишь тех деталей и узлов, которые необходимы для выпуска готовой продукции в соответствии с установленными графиками и договорами сроками. Отсюда следует необходимость обеспечивать возможность быстрой переналадки производства на основе увеличения его гибкости в результате проводимых инновационных преобразований.

Важное значение при технологической санации вспомогательной производственной инфраструктуры предприятия и внедрении системы ЛТ имеет эффективное транспортное обслуживание, необходимое для решения этой логистической задачи. Главным в этом вопросе является наличие возможности выбора наиболее экономичного варианта транспортировки сырья, материалов, комплектующих изделий на основе некоторого набора альтернативных вариантов, обеспечивающих предприятию уменьшение потребности в обслуживающем персонале, накладных расходов по обработке грузов и заказов, а, в конечном итоге, упрощающих ведение дел по материально-техническому снабжению. Немаловажное значение имеет и перестройка отношений с поставщиками. Главное – поставить условие задачи таким образом, чтобы поставщики как можно теснее участвовали в обновленной на основе инновационных преобразований производственной деятельности. Для этого необходимо, как минимум, привлекать их уже на начальной стадии разработки общего проекта технологической санации производственной основы предприятия, предлагая им долгосрочные контракты на условиях поставок точно в срок с высоким качеством исполнения.

Другими словами, речь должна идти о новой философии отношений и организации сотрудничества в условиях технологически обновляемого предприятия.

Следующее направление преобразования вспомогательной производственной инфраструктуры, связанной с материально-техническим обеспечением предприятия – существенное упрощение взаимосвязей и взаимодействия, то есть, организация информационных и материальных потоков должна быть, по возможности, максимально простой, а значит надежной и ясной.

Все службы и подразделения, участвующие в обеспечении основного технологического процесса, должны быть реорганизованы таким образом, чтобы схема внутрипроизводственной транспортировки материалов, сырья и комплектующих изделий была оптимальной в контексте проводимых инновационных преобразований технологической основы предприятия. Для этого необходимо уже на предварительной стадии технологической санации вспомогательной инфраструктуры устранить все источники ненужных согласований, неопределенности и ненадежности в работе сотрудников и использования оборудования. Информационные потоки должны поставлять все необходимые данные вовремя, аккуратно и только тому, кому они действительно нужны, то есть, уже на этом этапе следует решить главную задачу – иметь в полном объеме необходимую информацию в нужном месте и в нужное время. Условием этого является безоговорочное признание линейными руководителями и операционными менеджерами всех изменений, которые необходимы и рекомендуются для решения такой задачи. Она должна решаться на совершенно новых принципах, положенных в основу логистического реинжиниринга вспомогательной инфраструктуры предприятия, поскольку это не замена нескольких элементов в организации материально-технического обеспечения, а последовательное построение совершенно иной архитектуры и философии отношений вне и внутри производства путем постоянного снижения их неопределенности и сложности.

В конечном итоге, сущность новых взаимоотношений предприятия с поставщиками должна заключаться в свободном обмене информацией, в большом количестве контрактов по самым разным направлениям и на разных уровнях, привлечении, по возможности, поставщиков и субподрядчиков к совместному решению общих проблем проводимой технологической санации предприятия.

Список литературы: 1. *Ивин Л.Н.* Инновационная экономика: монография / Л.Н.Ивин, В.М. Куклин, А.С. Захарченков и др.: под редакцией Л.Л.Товажнянского. – Х.; ИздОво «Едена», 2010. – 716 с.

Надійшла до редколегії 05.03.12

УДК 339.9:336.7

А.Б. ЗУБКОВА, канд. екон. наук, НТУ «ХПІ», Харків

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ПРОВІДНИХ ЕКОНОМІК СВІТУ: КЛАСТЕРИ КРАЇН

Зниження кредитних рейтингів країн на тлі збільшення державного боргу викликає потребу дослідити заходи найбільш впливових економік світу із забезпечення фінансової стабільності та протидії дефолту. Визначено три кластери найбільш впливових економік світу: «позичальники», «локомотиви», «хамелеони». Кластерний аналіз проведено на основі 5 показників 20 найбільш впливових економік світу: частка державного боргу від валового внутрішнього продукту, ставка рефінансування, ставка доходності за довгостроковими державними облігаціями, ставка інфляції та сальдо поточного рахунку платіжного балансу.

Понижение кредитных рейтингов стран на фоне увеличения государственного долга приводит к необходимости анализа мер, предпринимаемых наиболее влиятельными экономиками мира для обеспечения финансовой стабильности и предотвращения дефолта. Выделено три кластера наиболее влиятельные экономики мира: «заемщики», «локомотивы», «хамелеоны». Кластерный анализ проведено на основе 5 показателей по 20-ти наиболее влиятельным экономикам мира: доля государственного долга в валовом внутреннем продукте, ставка рефинансирования, ставка доходности по долгосрочным государственным облигациям, ставка инфляции и сальдо текущего счета платежного баланса.

Sovereign-ratings lowering and global public debt growth cause the necessity to identify the actions of the leading countries to ensure the financial stability and to avoid the mass default. Three countries clusters were defined: “borrowers”, “locomotives”, “chameleons”. Cluster analysis was based on 5 indicators of the 20 leading economies: public debt as a share of country GDP, refinancing rate, long-term government bond yield (10Y), inflation rate, current account balance of country’s balance of payments.

Наслідки фінансової кризи 2008 року віднесли світову економіку на декілька років назад та спричинили колапс у грошовому обороті. Це, в свою чергу, позначилося на виробничому секторі. Але в той же час фінансова кризи 2008 року продемонструвала залежність економік окремих країн одна від одної та залученість їх у міжнародні торгівельні відносини. Тому будь-які інформаційні повідомлення з приводу нагнітання нової хвилі фінансової кризи, зниження кредитних рейтингів країн, збільшення розмірів державного боргу та потенційного дефолту окремих країн сприймаються як «зведення з полів бою».

При цьому проблема полягає у тому, що рівень державного боргу країни, навіть у співвідношенні до валового внутрішнього продукту (ВВП), може не бути ознакою потенційного дефолту країни. Такий індикатор як кредитний рейтинг країни також носить достатньо умовний характер, оскільки навіть кредитні рейтинги однієї країни, надані двома різними агенціями (наприклад, Moodys та Standard & Poor’s) можуть суттєво відрізнятись [1]. Отже, виникає потреба дослідити фінансову стабільність країни та дії урядів щодо уникнення дефолту, спираючись на більш об’єктивні показники.

В попередніх дослідженнях нами було визначено вибірку сукупність двадцяти найбільш впливових економік світу за такими показниками: (1) частка ВВП країни у світовому ВВП; (2) частка експорту країни у світовому експорті. Результати дослідження показали, Японія та США мають найбільші боргові зобов’язання у світі [1]. При цьому виникає питання щодо фінансової стійкості та стабільності грошово-кредитної системи кожної з цих країн, зокрема. Чи є однаковим ризик дефолту для Японії та США?

Тому метою дослідження є визначення груп провідних країн світу відповідно до заходів із забезпечення фінансової стабільності та протидії дефолту.

Фінансова стабільність невіддільна від характеристик фінансової системи [2]. Фінансова система складається із таких елементів як фінансові ринків (ринок грошей, ринок капіталів та ринок похідних фінансових інструментів), фінансові установи та організації, інфраструктурні інститути та зв’язки між ни-

ми. Тому фінансова стабільність передбачає стабільність кожного з цих елементів цієї системи. Здатність фінансової системи виконувати свої функції навіть під впливом негативних шоків та в стані відхилення від рівноваги характеризує її стійкість [2]. Проте, на всі ці елементи впливають ризики країни, що, в першу чергу, відбивається на курсовій вартості національної грошової одиниці по відношенню до світових валют.

Як відомо, основною функцією центрального банку країни є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Так, згідно з Законом України «Про Національний банк України» можна виділити чотири основні напрямки регулювання економіки для забезпечення стабільності національної грошової одиниці: монетарна або грошово-кредитна політика, обіг грошових коштів, валютний ринок та курсова вартість національної грошової одиниці, нагляд за діяльністю комерційних банків.

Відповідно до мети дослідження та означених вище напрямків регулювання економіки країни, нами було виділено такі показники, що загалом характеризують стан фінансової системи країни:

- 1) вартість рефінансування центральним банком країни комерційних банків;
- 2) рівень інфляції в країні;
- 3) вартість позичкового капіталу в країні;
- 4) сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни.

Крім того, до аналізу було взято 5-тий показник – співвідношення державного боргу до ВВП країни. Оскільки, з одного боку, він є свідоцтвом обсягу боргових зобов'язань країни, а, з іншого боку, відображає виробничий потенціал країни та спроможність погасити свої борги.

Слід зазначити, що 1-ий та 2-ий показники мають безпосередній вплив на вартість позичкового капіталу у країні, тобто 3-ій показник. А отже, вони характеризують політику держави щодо стимулювання розвитку реального сектору економіки, результати діяльності якого саме втілюється у показнику ВВП країни. Що ж стосується 4-го показнику, то він впливає на курсову вартість національної грошової одиниці та відображає орієнтацію економіки відповідно до розвитку її реального сектору (експортно-орієнтована чи імпоротно-орієнтована).

При цьому в якості вартість позичкового капіталу було взято до аналізу ставка доходності за довгостроковими державними облігаціями, строк погашення яких дорівнює 10 років. Саме цей показник відображає найнижче значення вартості довгострокового позичкового капіталу в країні, у тому числі кредитів комерційних банків. Аналіз же вартості короткострокових міжбанківських позик не враховує ризики певної країни. Так, всі країни

Європейського Союзу (ЄС) відповідно до директив Європейського центрального банку мають ставку рефінансування на рівні 1% та EIOR (European Interbank Offered Rate) на три місяці на рівні 1.3906%. Не зважаючи на те, Німеччина це, чи Греція [3].

Згідно з результатами попередніх досліджень щодо визначення вибіркової сукупності найбільш впливових економік світу [1], дані за означеними вище показниками зведені у таблицю 1 [3, 4].

Таблиця 1 – Макроекономічні показники за найбільш впливовими економіками світу та Україною, станом на I квартал 2012 року

Країна	Частка державного боргу від ВВП, %	Ставка рефінансування, %	Ставка доходності за державними облігаціями (10 років), %	Інфляція, %	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, млн. USD, 2011 рік
1	2	3	4	5	6
Японія	200.50	0.10	1.08	-0.201	120,165.15
Греція	135.20	1.00	16.93	2.320	-31,018.76
Італія	120.00	1.00	5.57	3.162	-70,712.74
Бельгія	101.90	1.00	4.12	3.649	-7,516.16
Португалія	88.70	1.00	10.97	3.511	-15,520.35
Франція	87.40	1.00	3.28	2.348	-53,194.03
Канада	82.00	1.00	2.63	2.600	-48,964.88
Великобританія	80.30	0.50	2.93	3.593	-56,733.41
Німеччина	76.90	1.00	2.46	2.106	204,809.68
Іспанія	70.10	1.00	5.41	1.998	-59,119.47
США	68.90	0.25	2.61	2.925	-473,439.00
Нідерланди	67.90	1.00	2.85	2.355	77,204.69
Бразилія	57.50	9.75	12.42	5.800	-26,662.41
Індія	55.20	8.50	8.50	9.000	-56,109.69
Мексика	39.60	4.50	4.65	3.870	-8,788.92
Південна Корея	23.60	3.20	4.10	3.203	16,000.30
Австралія	22.50	4.25	4.68	3.100	-32,825.52
Китай	17.40	6.56	3.58	4.578	209,200.00
Гонг Конг, Китай	16.20	0.50	1.25	4.700	12,405.25
Російська Федерація	9.00	8.00	8.09	6.109	85,248.85
Україна	24.60	7.50	15.00	4.600	-9,006.00

У відповідності до мети дослідження для обробки даних таблиці 1 було використано кластерний аналіз методом k-середніх. При цьому було проведено узгодження шкал даних до зведення їх до двох-трьох значних величин.

Результати кластерного аналізу показали існування трьох кластерів найбільш впливових економік світу з точки зору уникнення потенційного де-

фолту. Відповідно до значень підсумкових кластерних центрів кластери отримали такі назви: «позичальники», «локомотиви» та «хамелеони» (табл. 2).

Відзнакою країн-позичальників є те, що вони постійно живуть у борг. До цього кластеру належать Сполучені штати Америки із великим негативним значенням сальдо платіжного балансу. Втім, на відміну, від країн-хамелеонів ризику у «позичальників» є більш прогнозованими, що відбивається на більш дешевій вартості позичкового капіталу для стимулювання ділової активності в країні. Країни-локомотиви достатньо вдало використовують позичковий капітал для розвитку економіки. Тому, навіть, маючи найбільшу частку державного боргу по відношенню до ВВП країни, вони єдині серед інших кластерів мають позитивне сальдо платіжного балансу, що і є сприяє забезпеченню фінансової стабільності країни. Втім, слід зазначити, що до кластеру «локомотивів» увійшли країни, що в більшості своїй мають потужний промисловий потенціал, але також можуть використовувати надра, наприклад, Росія (табл. 3).

Таблиця 2 – Підсумкові кластерні центри

Показник	Значення показника за кластерами		
	Позичальники	Локомотиви	Хамелеони
Частка державного боргу від ВВП, %	68.89	74.34	70.01
Ставка рефінансування, %	0.25	3.33	2.73
Ставка доходності за державними облігаціями (10 років), %	2.61	3.61	6.25
Інфляція, %	2.93	2.99	3.78
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, млрд. USD	-473,439	139,326	-31,340

Слід відзначити, що Україну за попередніми результатами кратерного аналізу було віднесено до кластеру «хамелеони». Але спираючись на те, що Україна не належить до найбільш впливових економік світу, тобто до вибіркової сукупності, у подальшому ці дані було виключено із кластерного аналізу (див. табл. 2).

Таблиця 3 – Приналежність країни до кластеру

Країна	Приналежність країни до кластеру		
	Хамелеони	Локомотиви	Позичальники
1	2	3	4
Греція	+		
Італія	+		
Бельгія	+		

Продовження таблиці 3

1	2	3	4
Португалія	+		
Франція	+		
Канада	+		
Великобританія	+		
Іспанія	+		
Бразилія	+		
Індія	+		
Мексика	+		
Південна Корея	+		
Австралія	+		
Гонг Конг, Китай	+		
Японія		+	
Німеччина		+	
Нідерланди		+	
Китай		+	
Російська Федерація		+	
США			+

Структура кластерів вибіркової сукупності показала, що 70% або 14 найбільш впливових економік світу належать до кластеру «хамелеони» (рис.) Тобто невідомо створять нові або існуючі зобов'язання цих країн боргову бульбашку чи будуть використані на розвиток реального сектору економіки, що надасть змогу повернути їх. При цьому, слід зазначити, що уряди цих країн сприяють стимулюванню ділової активності, про що свідчить невисоке значення ставки рефінансування. Але принциповим тут є вплив всіх складових зовнішнього середовища країни на розвиток підприємництва та реального сектору економіки.

Втім, для більш детальної характеристики кластерів та аналізу зв'язку між змінними (показниками) було проведено статистичний аналіз на основі методу крос-табуляції. Для цього змінні, які приймали участь у процедурі кластерного аналізу, було порівняно із змінною за приналежністю країни до певного кластеру.

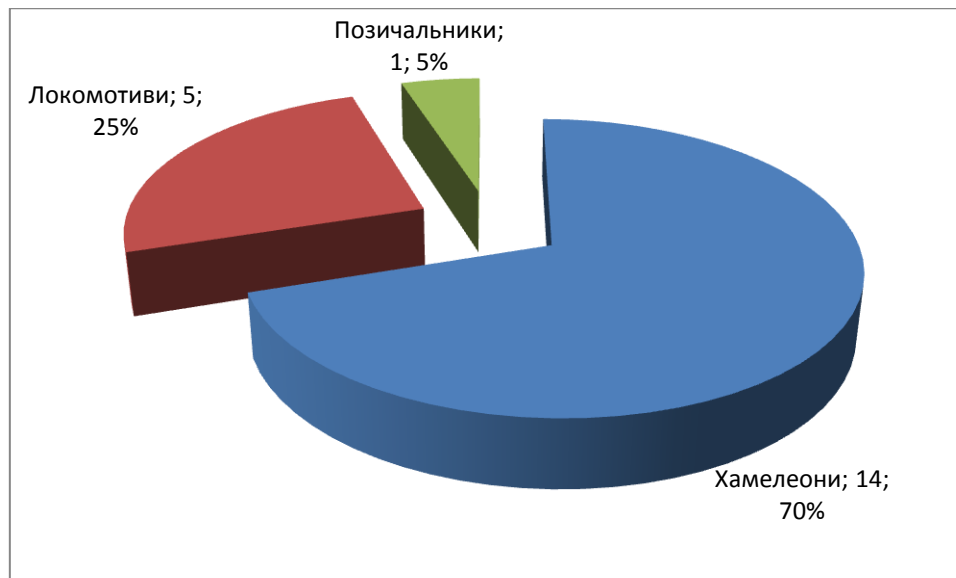


Рис. – Структура кластерів найбільш впливових економік світу за протидією дефолту

Попередньо означені змінні було проранжовано. Але, слід зазначити, що відповідно до мети дослідження ранжування було проведено не шляхом використання стандартних статистичних методів пакету SPSS, а через перекодування змінних (табл. 4, 5, 6). Враховуючи те, що до кластеру «позичальники» увійшла лише одна країна (Сполучені штати Америки), вичерпна характеристика цього кластеру наведена безпосередньо у таблицях 4-6 та не потребує додаткових коментарів.

Таблиця 4 – Розподіл країн за кластерами відповідно до частки державного боргу від ВВП, станом на I квартал 2012 року

Показник			Частка державного боргу від ВВП, %			Разом
			0-50	51-100	>101	
Назва кла-стеру	Позичальники	Частота, од.	0	1	0	1
		Питома вага у кластері, %	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
	Локомотиви	Частота, од.	2	2	1	5
		Питома вага у кластері, %	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	Хамелеони	Частота, од.	4	7	3	14
		Питома вага у кластері, %	28.6%	50.0%	21.4%	100.0%
Разом		Частота, од.	6	10	4	20
		Питома вага у кластері, %	30.0%	50.0%	20.0%	100.0%

З табл. 4 можна бачити, що 50% країн-хамелеонів мають державний борг на рівні 51-100% від ВВП. Для країн-локомотивів цей показник більш рівномірно розподілений від 0% до 200,5% від ВВП (наприклад, Японія).

Таблиця 5 – Розподіл країн за кластерами відповідно до значення ставки доходності за довгостроковими державними облігаціями (10 років), станом на І квартал 2012 року

Показник			Ставка доходності за довгостроковими державними облігаціями (10 років), %			Разом
			0-5	5-10	>10	
Назва кластеру	Позичальники	Частота, од.	1	0	0	1
		Питома вага у кластері, %	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	Локомотиви	Частота, од.	4	1	0	5
		Питома вага у кластері, %	80.0%	20.0%	0.0%	100.0%
	Хамелеони	Частота, од.	8	3	3	14
		Питома вага у кластері, %	57.1%	21.4%	21.4%	100.0%
Разом		Частота, од.	13	4	3	20
		Питома вага у кластері, %	65.0%	20.0%	15.0%	100.0%

Результати крос-табуляції або перехресного аналізу свідчать, що 80% країн-локомотивів стимулюють ділової активності шляхом низької вартості позичкового капіталу – до 5% річних (див. табл. 5). Подібна ситуація спостерігається і по країнах кластеру «хамелеони», але із поправкою на те, що вартість позичкового капіталу на рівні до 5% забезпечують лише 57,1% країн, тобто капітал для розвитку економіки є більш дорогим (до 17% річних).

Таблиця 6 – Розподіл країн за кластерами відповідно до значення сальдо поточного рахунку платіжного балансу, 2011 рік

Показник			Сальдо поточного рахунку платіжного балансу		Разом
			негативне	позитивне	
Назва кластеру	Позичальники	Частота, од.	1	0	1
		Питома вага у кластері, %	100.0%	0.0%	100.0%
	Локомотиви	Частота, од.	0	5	5
		Питома вага у кластері, %	0.0%	100.0%	100.0%
	Хамелеони	Частота, од.	12	2	14
		Питома вага у кластері, %	85.7%	14.3%	100.0%
Разом		Частота, од.	13	7	20
		Питома вага у кластері, %	65.0%	35.0%	100.0%

Відповідно до значення сальдо поточного рахунку платіжного балансу, 100% країн-локомотивів мають позитивне сальдо, тобто експорт товарів та послуг перевищує їх імпорт. Країни-хамелеони, навпаки, мають негативне сальдо поточного рахунку платіжного балансу (85,7% країн кластеру).

Отже, в табл. 7 зведено результати аналізу кластерів найбільш впливових економік світу. Можна бачити, що незважаючи на стимулювання економіки дешевим капіталом, у США як країни-позичальника є негативний поточний ра-

хунок платіжного балансу при 68.90% боргу від ВВП. Тобто ця економіка є фактором ризику для світу в цілому. Країни-локомотиви мають середню у порівнянні із іншими країнами вибіркової сукупності вартість позичкового капіталу, але загалом потужний виробничий потенціал, що дозволяє їм повертати боргові зобов'язання. Таким чином, для Японії ризик дефолту є значно нижчим, ніж для США, не більші зважаючи на обсяги та частку боргу від ВВП.

Країни-хамелеони мають високі ризики, що відбивається на вартості позичкового капіталу, не зважаючи на низьку ставку рефінансування. Тобто загалом розвитку підприємництва не сприяють фактори зовнішнього середовища цих країн. Зважаючи на те, що 50% кластеру «хамелеони» становлять країни ЄС, такому «локомотиву» як Німеччина достатньо важко є підтримувати стабільність грошово-кредитної системи та сприяти уникненню дефолту країн ЄС.

Таблиця 7 – Порівняльна характеристика кластерів найбільш впливових економік світу за протидією дефолту

Назва кластеру	Ставка рефінансування	Вартість позичкового капіталу	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу
Позичальники	дуже низька	низька	негативне
Локомотиви	середня	середня	позитивне
Хамелеони	низька	висока	негативне

Слід, безумовно, зазначити, що у подальшому доцільним є зосередитися на причинах позитивного або негативного сальдо платіжного балансу та структурі зовнішньоторговельних операцій і ВВП країни.

Таким чином, серед провідних країн, що мають великий вплив на світову економіку, було виділено три кластери за діями урядів щодо уникнення дефолту: позичальники, локомотиви, хамелеони. Оскільки на ці країни припадає 91,37% світового державного боргу заходи урядів щодо управління залученими борговими коштами мають суттєве значення для забезпечення стабільності світової економіки.

Список літератури: 1. *Зубкова А.Б.* Світова економіка: загроза дефолту та кредитні рейтинги провідних країн / Зубкова А.Б. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 11 2. *Белінська Я.В.* Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки / Белінська Я. В., Покришка Д. С., Молдован О. О., Медведкіна Є. О., Месечко І.М. // Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2011. – 38 с. 3. *Organisation for Economic Co-operation and Development* OECD.StatExtracts // OECD Home: Statistics from A to Z; <http://www.oecd.org>. 4. *Trading Economics: National Statistical Data*; <http://www.tradingeconomics.com/>.

Надійшла до редколегії 05.03.12

А.М. ІМЕННИК, аспірантка, НТУ «ХП», Харків,
В.А. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, професор, НТУ «ХП», Харків.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ КОНТРОЛІНГУ

Розглядаються відмінності контролінгу від управління витратами та управлінського обліку. Описуються основні положення сучасної концепції контролінгу.

Рассматриваются отличия контроллинга от управления затратами и управленческого учета. Описываются основные положения современной концепции контроллинга.

We consider the differences between the controlling of cost management and management accounting. Describes the basic provisions of the modern concept of controlling.

Постановка проблеми. Поступальний розвиток ринкової економіки в Україні сприяє появі нових економічних понять. Одним з таких понять є «контролінг». Цей термін мимоволі асоціюється у вітчизняних фахівців із словом контроль, хоча по смисловому навантаженню це різні поняття.

Теоретичним та практичним аспектам контролінгу присвячено багато наукових праць закордонних та вітчизняних авторів, серед яких можна назвати: Майера Э., Фольмута Х.Й., Хан Д., Хорвата П., Івашкевича Б.В., Фалько С.Г., Ананькіну Е.А., Данілочкіну Н.Г., Кармінського А.М., Уткіна Э.А., Шигаєва А.И., Пушкаря М.С., Сухарєву Л.А., Петренко С.Н., Ковальчука К.Ф., Іваненкова С.В., Прохорову В.В., Швиданенко Г.О., Давидовича І.Є., Сторожика М.І., Панкова В.А., Дегтярьова О.О., Петренко С.М. та ін. Незважаючи на різноманіття наукових праць, до цього часу немає серед авторів однозначної думки як до суті самого терміну «контролінг», так і до його концепції.

Мета статті – визначити сучасну концепцію контролінгу з урахуванням узагальнення літературних підходів.

Викладення основного матеріалу. Термін «контролінг» віддзеркалює концепцію управління, яка синтезує в собі управлінський облік, планування, контроль і аналітичну роботу. Необхідно підкреслити, що навіть серед зарубіжних експертів немає єдиного розуміння щодо цього терміну. Фахівці сходяться лише в тому, що ототожнювати контролінг з контролем не можна, оскільки англійське дієслово «to control» переводиться не тільки як «контролювати», але і як «управляти», «регулювати».

Необхідність появи на сучасних підприємствах такого феномена, як контролінг, в літературі пояснюється наступними причинами:

1. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища.
2. Ускладнення системи управління підприємством.
3. Інформаційний бум при недоліку релевантної інформації.

4. Загальнокультурне прагнення до синтезу, інтеграції різних областей знання і людської діяльності.

Найточнішим можна рахувати визначення Д. Хана: «контролінг – це автоматизована система управління управлінням» [1]. Контролінг також називають системою управління прибутком. Останнім часом в літературних джерелах широке розповсюдження отримало визначення контролінгу як системи управління витратами. Хоча аналізу співвідношення виручка-витрати в системі контролінгу і надається велика увага, таке визначення цілком не вірно, оскільки система управління витратами включає тільки дві складових: наочну область господарської діяльності підприємства і процес управління даною функціональною областю (табл.).

З тих же причин не вірно називати управлінський облік контролінгом. Контролінг – це організація управління, з чого виходить, що контролінг ґрунтується на економічній системі, системі управління і інформаційній автоматизованій системі управління. За відсутності хоча б однієї складової систему управління важко назвати контролінгом.

Таблиця. Відмінності системи управління витратами від контролінгу

Характеристика системи	Система управління витратами	Контролінг
Ціль	Зниження витрат	Підвищення якості ухвалюваних рішень
Підсистеми, функції, що забезпечують досягнення цілі	Функціональні області. Функції управління	Функції управління. Технології управління і прийняття рішень
Виконавці і ресурси	Праця, матеріали, капітал, енергія, інформація	Організаційне, математичне і інформаційне забезпечення
Об'єкти	Центри і носії витрат	Система управління
Структура системи управління	Організаційна структура	Структура моделей (метамодель)
Кількісні характеристики	Величини економічних показників	Величини критеріїв якості рішень
Фактор, що контролюється	Величина витрат	Ступень узгодженості моделей, що забезпечують максимум прибутку

Концепція контролінгу не містить нових знань про економіку підприємства і лише використовує інструментарій, відомий економістам з інших дисциплін. Тому є розуміння вважати контролінг не системою певних знань, а швидше, філософією або ідеологією управління підприємством. На відміну від менеджменту, як науки про управління, він базується на кількісному аналізі і більшою мірою орієнтований на систему вартісних показників і планово-контрольних розрахунків. Концепція контролінгу ґрунтується на ряді базових положень.

По-перше, ця концепція управління була заснована на уявленні про підприємство як «складну відкриту соціально-технічну систему», що має певну мету. Основною метою вважається забезпечення довгострокового існування підприємства і зростання добробуту його власника (акціонерів, держави і т.д.). В процесі стратегічного управління ця мета трансформується в задачу максимізації такого показника, як ціна капіталу.

По-друге, в рамках контролінгу управління розглядається як процес волеформування і реалізації волі. Цей процес реалізується за допомогою певних фаз – постановки проблеми, пошуку альтернатив, оцінки, ухвалення рішення, реалізації і контролю. В спрощеному вигляді його можна відрекомендувати як взаємозв'язану систему планування і контролю господарської діяльності фірми. За допомогою контролінгу забезпечується їх інтеграція і координація. Отже, невід'ємною частиною роботи контролера є планування господарської діяльності.

Контролінг є «своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний взаємозв'язок в контурі управління». Він не підміняє управління, а лише переводить його на якісно новий рівень. Тому можна виділити наступне, третє, базове положення концепції планування і контролю – контролінг є інтегруючою і координуючою системою. При цьому йдеться не тільки про інтеграцію фаз ухвалення рішення, про що наголошувалося вище, але і про об'єднання і координацію планів різних функціональних галузей і структурних одиниць і проектів.

З досвіду країн з розвиненою ринковою економікою відомо, що особлива цінність контролінгу виявляється у міру зростання і ускладнення господарських систем, оскільки при цьому виникає проблема неузгодженості різних функціональних планів. На практиці контролер стає тією людиною, яка розглядає діяльність кожного функціонального підрозділу з погляду задач компанії в цілому, він має право «останнього слова» в ході затвердження всіх планів організації і дозволу суперечок в області планово-контрольних розрахунків між службами компанії.

Четверте базове положення сучасної концепції контролінгу полягає в тому, що останній виконує функцію підтримки процесу управління. Контролер через специфіку організаційної структури або масштабів діяльності організації може займатися процесом планування, обліку фактів господарської діяльності, аналізом її результатів. Але основними напрямками його діяльності все ж таки є формування і вдосконалення самої «архітектури» системи планування і контролю, розробка методів реалізації планово-контрольних розрахунків, визначення необхідної для процесу управління інформації, її джерел і шляхів отримання. Служба контролінгу не визначає що планувати, а радить, як і коли слід планувати.

Сучасна концепція контролінгу може бути представлена графічно у вигляді піраміди (рис.), вершиною якої є система цілей підприємства, а її ступенями – різні чинники, визначальні вимоги до організації системи управління компанією.

Ці чинники можна поділити на загальні і спеціальні. Перші обумовлені розглядом процесу управління в рамках цілеорієнтованої структури потенціалу і сукупності фаз ухвалення рішень, що базується на комплексі інструментів управління компанією. Вони типові для всіх господарюючих суб'єктів. Другі передбачають облік специфіки підприємства і управління їм в розрізі функціональних програм, виробничих процесів і проектів.

Підґрунтям піраміди є інформаційна база процесів ухвалення управлінських рішень, представлена як кількісними показниками виробничого фінансового обліку, так і якісними характеристиками зовнішнього і внутрішнього середовища організації. Висота піраміди залежить від кількості рівнів ієрархічної структури системи планів і звітів організації, за допомогою яких здійснюється інформаційне забезпечення орієнтованих на результат процесів управління компанією. Система планів і звітів, по суті, і складає предмет контролінгу – внутрішню область піраміди. Планові і звітні документи є матеріальним «виходом» процесів обробки інформації менеджерами фірми.

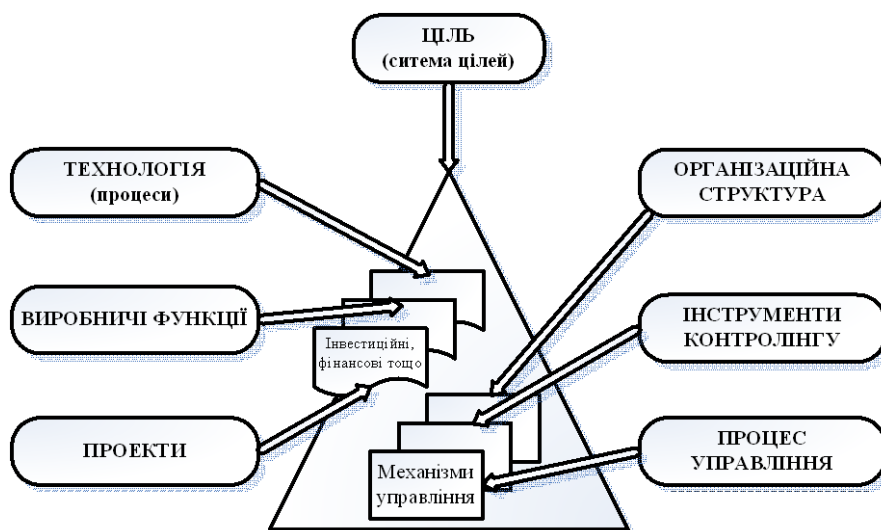


Рис. Концепція контролінгу на підприємстві

Висновки:

1. Оптимізуючи модель управління промисловим підприємством з урахуванням його специфіки, контролінг дозволяє реалізувати принципи цілевстановлення і відповідності повноважень видам управлінських дій.
2. Контролінг як концепція управління синтезує в собі управлінський облік, планування, контроль і аналітичну роботу. Можливі різні комбінації та не-

рівномірності в реалізації управлінських функцій при застосуванні контролінгу, а отже і різні концепції контролінгу. Загально признаним є лише те, що ототожнювати контролінг тільки з контролем не можна, оскільки англійське дієслово «to control» переводиться як «контролювати», «управляти», «регулювати».

Список літератури: 1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга [Текст] / Д. Хан / Пер. с нем. / Под ред. А.А. Туркача, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 739 с.

Надійшла до редколегії 11.03.12

УДК 338

Г.В.КЛИМЕНКО, студентка, НТУ «ХПІ», Харків.

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ВАЖИЛЕМ ЯК ФІНАНСОВИЙ МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

У роботі розглянуто фінансовий метод поліпшення прибутковості за рахунок управління операційним важелем. Виявлені фактори впливу на прибуток підприємства.

В работе рассмотрен финансовый метод улучшения прибыльности за счет управления операционным рычагом. Выявлены факторы влияния на прибыль предприятия.

This article describes a method to improve the financial profitability at the expense of operational leverage. The factors of influence on the profits of the enterprise.

Постанова проблеми. Основною метою підприємницької діяльності є отримання прибутку. Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток. А також в умовах ринкової нестабільності саме прибуток є основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Виходячи з вищесказаного, підприємствам постійно необхідно шукати методи підвищення прибутковості.

Виклад основного матеріалу. При аналізі шляхів підвищення прибутковості важливо розділяти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, представлених на рисунку.

Перераховані фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для виявлення кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві, тобто визначити прибутковість.

Таким чином, для підвищення прибутковості підприємства можна використовувати:

1 Приховані резерви компанії і можливості бізнес-оточення (оптимізація витрат, організаційних структур, отримання податкових пільг і преференцій, реінжиніринг бізнес-процесів, збільшення продажів, розвиток партнерських відносин);

2 Сучасні бізнес-технології (постановка системи управлінського обліку (IMR), системи управління клієнтськими відносинами (CRM), системи управління бізнес-процесами на підприємстві (ERP), стратегічне планування розвитку бізнесу, впровадження системи бюджетування, аутсорсинг).

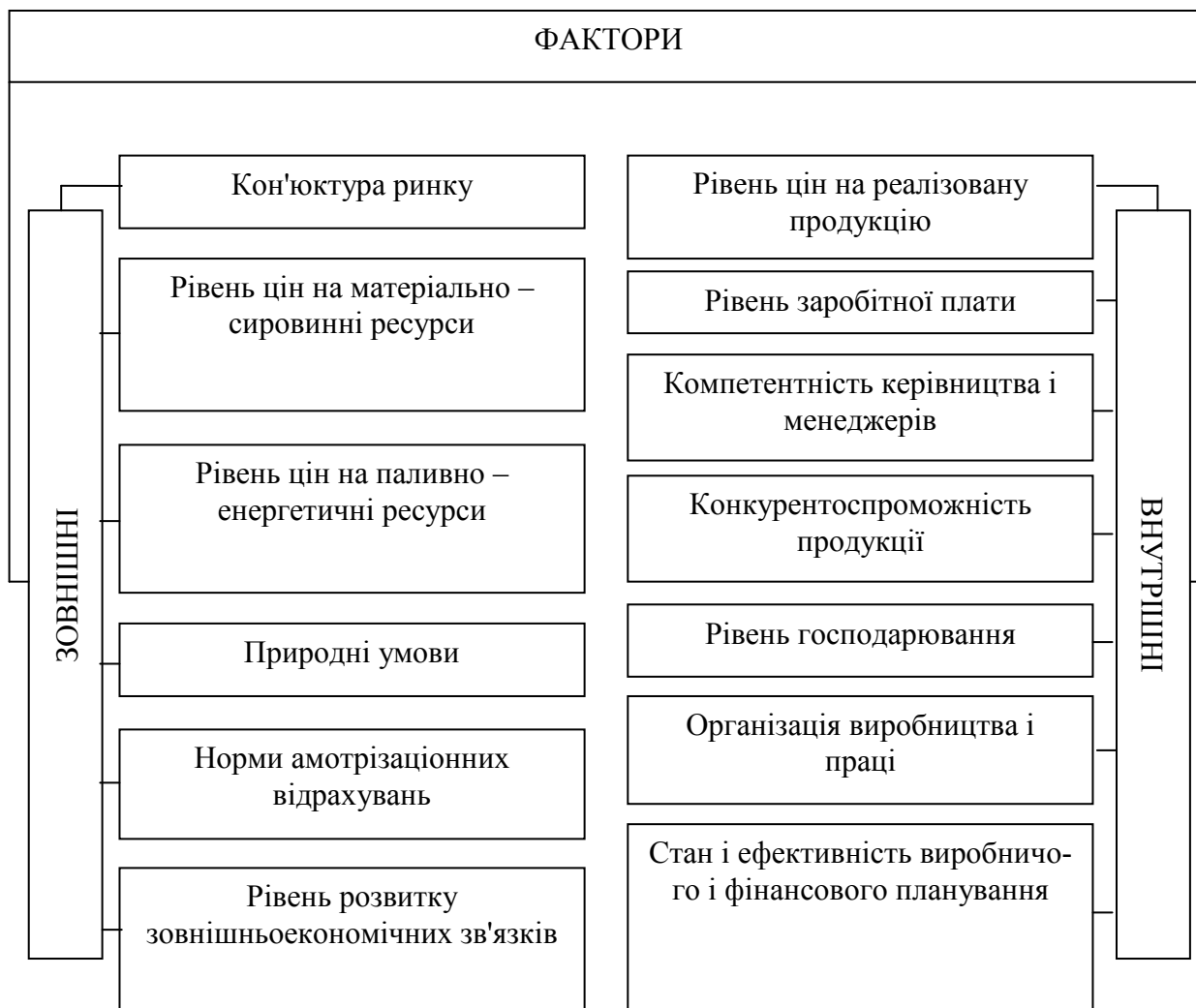


Рис. – Фактори, що впливають на прибутковість підприємства

В даній статті розглянемо управління операційним важелем як фінансовий метод підвищення прибутковості.

Фінансові методи – це способи впливу фінансових відносин на господарський процес.

В залежності від специфіки підприємства, загальної економічної ситуації можливо визначити сукупність фінансових методів, які забезпечать оптимальний результат. Для збільшення прибутковості можна впливати на величину

прибутку, змінюючи ціну і обсяг реалізації, асортимент продукції, проводити раціональну кредитну політику; також можливо управляти витратами.

Аналіз взаємозв'язку між витратами, обсягом продажів і прибутком є потужним інструментом управління, який дозволяє менеджерам досить швидко і легко приймати економічно обгрунтовані рішення щодо планування та здійснювати контроль за поведінкою витрат і витрат.

Сутність аналізу співвідношення "витрати – обсяг – прибуток" полягає у встановленні того, як зміни в обсязі продажів впливають на зміни у витратах, витрати і прибутки. Аналіз взаємозв'язку "обсяг – витрати – прибуток" використовується також для визначення впливу зміни змінних, постійних витрат і витрат, доходу від продажів на величину фінансового результату (прибуток / збиток). Рішення проблеми максимізації або приросту прибутку залежить від скорочення тих чи інших витрат і витрат. При вирішенні цих взаємопов'язаних завдань виявляється ступінь чутливості прибутку до зміни доходу від продажів. Для вимірювання ступеня чутливості прибутку використовуються показники операційного важеля. Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна доходу від продажу призводить до сильнішого зміни прибутку.

Існують декілька методів розрахунку операційного важеля, але найчастіше використовується відношення маржинального прибутку до прибутку від основної діяльності.

При такому підході економічний сенс виробничого важеля полягає в тому, що він показує, на скільки зміниться прибуток від основної діяльності підприємства при зміні виручки на 1%. Наприклад, значення важеля 15% говорить, що при зміні виручки від реалізації на 1% прибуток підприємства зміниться на 15%.

Ефект виробничого важеля при будь-якому методі розрахунку залежить від відносної величини постійних витрат і витрат. Чим вище рівень постійних витрат і витрат до рівня змінних витрат і витрат, тим вище рівень виробничого важеля.

З точки зору максимізації прибутку більш вигідним є:

- високий виробничий важіль у разі стійкого зростання обсягів реалізації;
- низький виробничий важіль у разі прогнозованого зниження обсягів реалізації, або важко прогнозованого обсягу реалізації.

При збільшенні обсягів реалізації підприємство, що має високий виробничий важіль, має можливість більш високими темпами підвищувати прибуток, ніж підприємства з низьким виробничим важелем. Однак необхідно пам'ятати, що виробничий важіль, як і будь-який інший важіль, може діяти у зворотний

бік. При зниженні обсягів реалізації темп зниження прибутку буде більш високим у підприємства, що має високий виробничий важіль.

Таким чином, чим більше виробничий важіль, тим вище залежність підприємства (з точки зору отримуваного прибутку) від обсягів реалізації продукції.

Перевагою високого рівня виробничого важеля вважається те, що підприємство з таким рівнем важеля є менш чутливим до зміни продажної ціни одиниці продукції, так як змінні витрати і витрати відносно невеликі, і при зростаючій конкуренції менеджер може знизити ціну до рівня, ледь перевищує величину змінних витрат і витрат на одиницю продукції, і при цьому покрити їх. Постійні витрати і витрати не приймаються до уваги, так як вони присутні навіть при нульових продажах і в даному випадку є нерелевантними. Дана перевага високого рівня виробничого важеля часто враховується менеджерами при вирішенні проблеми: прийняти чи ні спеціальний замовлення на продукцію за ціною нижче звичайної. Іншою перевагою є те, що з кожної проданої одиниці продукції за порогом рентабельності ефект на прибуток буде зростати.

Недоліком високого рівня виробничого важеля є те, що підприємство стає більш чутливим до зміни рівня продажів, тому що при неправильно прогнозованих обсягах продажів рівень зниження прибутку може значно перевищувати рівень зниження продажів.

Перевагою низького рівня виробничого важеля є те, що підприємство менш чутливо до зміни рівня продажів і при його зниженні ефект на прибуток невеликий, а як недолік можна відзначити те, що підприємство стає більш чутливим до зміни продажної ціни.

Величина виробничого важеля залежить від структури поточних витрат – величини змінних і постійних витрат в собівартості продукції. Чим більше змінних витрат у складі витрат (собівартості реалізованої продукції), тим нижче виробничий важіль.

Управління виробничим важелем полягає у зміні структури витрат – зміну частки змінних і постійних витрат.

У складі витрат на виробництво продукції досить складно виділити елементи, які можуть перекладатися з розряду постійних в змінні або навпаки. Приклад витрат, які організація може встановлювати як змінні або постійні, – заробітна плата.

Наприклад, в період кризи при важкопрогнозованим обсязі збуту продукції, зустрічалася практика встановлення залежності заробітної плати адміністративно-управлінського і виробничого персоналу від обсягів реалізованої продукції (з виділенням базової постійної величини). При цьому

заробітна плата переходила в розряд змінних витрат, що сприяло мінімізації збитків при скороченні обсягів реалізації.

Для підприємств з високим рівнем виробничого важеля навіть незначна зміна доходу від продажів може привести до істотної зміни прибутку.

Розглянемо це положення на гіпотетичному прикладі підприємства А. Дані представлені в таблиці.

Виробничий важіль для підприємства за даними за останній звітний період становить 3.

$$(1\,600 - 950) / 250 = 3$$

Таблиця. Вихідні дані для розрахунків

	Дані за останній звітний період	Дані при прогнозованому падінні продажів на 15%	Дані при нарахуванні з / п АУП в розмірі 11% доходу від продажів
1. Дохід від продажів, тис. грн	1600	1360	1530
2. Змінні витрати, тис. грн	750	638	638
3. Маржинальний дохід, тис. грн	850	723	723
4. Постійні витрати, тис. грн	600	600	550
4.1 У тому числі з / п АУП	200	200	150
5. Прибуток, тис. грн	250	123	173

При падінні доходу від продажів на 15%, прибуток зменшується на 50%. У подібній ситуації необхідні заходи для "уповільнення" падіння прибутку – по зниженню дії виробничого важеля.

Зниження виробничого важеля – це зниження частки постійних витрат. У складі постійних витрат виділяється елемент, який можливо зробити змінним – це заробітна плата адміністративно – управлінського персоналу. В останньому звітному періоді на підприємстві заробітна плата АУП нараховувалася за почасовим принципом – на підставі окладів. Переклад витрат на оплату праці в розряд змінних передбачає встановлення залежності зарплати від обсягів реалізації як відсотка від обсягів продажів.

По факту, заробітна плата АУП склала 11% виручки від реалізації продукції. Встановимо на майбутнє аналогічної співвідношення – величина заробітної плати як 11% від продажів.

При перекладі заробітної плати в розряд змінних падіння прибутку сповільнилося. Приклад кілька перебільшено: складно оплату праці зробити повністю залежною від обсягів продажів, визначені оклади будуть збережені.

Отже, ефект по "уповільнення падіння" прибули буде менш помітним. Також слід врахувати, що при низькій частці заробітної плати у складі витрат маніпуляції з її величиною не приведуть до відчутного зростання прибутку, але можуть створити напружену обстановку в колективі. Варто зауважити, що при зростанні обсягів продажів нарахування зарплати на підставі окладів, але не відсотком від продажів буде більш доцільним з точки зору максимізації прибутку.

Висновки. Таким чином, при одному і тому ж обсязі реалізації розмір одержуваного прибутку може змінюватися за рахунок зміни частки змінних і постійних витрат. Отже, доцільно змінювати частку змінних та постійних витрат за рахунок елементів, що мають значну питому вагу в складі витрат.

Прибутковість характеризує абсолютну ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вона становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з усіма учасниками комерційного процесу.

Список літератури: 1. Кох Р. Пути повышения прибыльности предприятий, 2006. 2. Филимоненко О.С. Финансы предприятия: Учебное пособие – К.: Кондор, 2007. 3. Кравчук Г.В. Внутрішні механізми фінансової стабілізації.//Фінанси України. 1999, №8. 4. Макаренко М.В. Малахина О.М. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство ПРИОР, 1998 – 384 с.

Надійшла до редколегії 07.03.12

УДК 339.722:519.865

Д.В. КОРОБКОВ, канд. екон. наук, НТУ «ХПИ», Харьков,
М.Ю. КУССЫЙ, канд. екон. наук, ТНУ им. В.И. Вернадского, Симферополь,
Ю.В. ДЕРКАЧ, канд. пед. наук, ТНУ им. В.И. Вернадского, Симферополь.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРОГНОЗНОГО АНАЛИЗА ТРЕНДОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

У статті розглядаються різні види волатильності та методологічний підхід до використання поточної волатильності для прогнозного аналізу трендів на фінансових ринках.

В статье рассматриваются разные виды волатильности и методологический подход к использованию текущей волатильности для прогнозного анализа трендов на финансовых рынках.

The article discusses the various types of volatility and methodological approach to the use of forward-looking volatility for the analysis of trends in financial markets.

Глобализация финансовых рынков способствовала повышению интереса к моделям для анализа и прогнозирования трендов, и разработке инвестиционных стратегий различными участниками финансовых рынков. Разработка методологических подходов, которые дают качественную и количественную харак-

теристику механизмов функционирования финансовых рынков с целью анализа и прогнозирования динамики цены на них, относится к числу наиболее важных задач по исследованию таких систем.

Характер изменений величины цены на финансовых рынках зависит, как минимум, от двух составляющих процесса ценообразования: детерминированных компонент, которые отражают фундаментальные процессы в экономике и учитывают т.н. «память рынка», и случайного шума, который чаще всего отражает «настроения» на рынке и влияние которого на динамику цены кратко-срочно. Под случайным шумом следует понимать волатильность рынка. Волатильность является одной из важнейших характеристик ликвидных финансовых рынков – это показатель риска, который характеризует степень изменчивости цены актива за определенный период времени.

Волатильность, как мера неустойчивости рынка, оказывает существенное влияние на изменение поведения, как трендов, так и на самих экономических агентов. Она характеризует величину возможных курсовых колебаний цены финансового инструмента за выбранный промежуток времени. Посредственное рассмотрение волатильности способно исказить результаты анализа рыночных процессов, как это показано в ранее сделанных исследованиях [1].

Наличие большой волатильности на финансовом рынке повышает интерес инвесторов к ним, прежде всего с позиции осуществления спекуляций. Малая волатильность рынка приводит к снижению интереса экономических агентов к такому рынку, так как снижается размер предполагаемого вознаграждения. То есть уменьшение волатильности на финансовом рынке в долгосрочном периоде (для временного горизонта от одного дня и выше), как правило, сопровождается оттоком участников с этого рынка.

Исследования волатильности, в свое время, стимулировались неудовлетворительным качеством проведения циклического анализа финансовых рынков, когда непредсказуемость величины волатильности на внутридневных горизонтах приводила к неадекватным результатам анализа. Причем было замечено, что на горизонтах продолжительностью в месяц или неделю циклический анализ работал более или менее удовлетворительно, а вот на меньших временных интервалах он совершенно не работал. Причиной такой проблемы, по нашему мнению, являются недостатки используемых методов вычисления волатильности рынка.

Общепринято волатильность рынка измерять в единицах стандартного отклонения σ , причем считается, что волатильность рынка пропорциональна корню квадратному от времени наблюдения. Действительно, согласно статистической природе рынка, цена закрытия практически любого его высоколиквидного финансового инструмента на внутридневных интервалах описывается гауссовским случайным блужданием [2, с.27].

«Однако многочисленные исследования финансового рынка, которые проведены за последнее десятилетие, показали, что на самом деле волатильность рынка проявляет следующие характерные особенности: со временем волатильность рынка увеличивается заметно быстрее, чем просто корень квадратный от времени; на разных сегментах финансового рынка волатильность ведет себя по-разному» [2, с.56].

В анализе динамики цены на рынке, как правило, используются несколько видов волатильности. Ниже представлены основные названия и формулы, по которым вычисляется тот или иной вид волатильности.

1. Волатильность историческая [3, с. 40]:

$$HV = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n u_i^2}{n-1} - \frac{(\sum_{i=1}^n u_i)^2}{n(n-1)}} \times \sqrt{253}, \quad (1)$$

где u_i – натуральный логарифм относительного изменения цены s_i :

$$u_i = \ln \frac{S_i}{S_{i-1}}.$$

Историческая волатильность представляет собой интегрированный размах колебаний цены в определенный период в прошлом (как правило, за год), для прогнозирования поведения цены в будущем.

2. Волатильность Паркинсона [3, с. 41]:

$$pV = \frac{0,627}{n} \sum_{i=1}^n \log \frac{\max_i}{\min_i}, \quad (2)$$

где $\max_i$ и $\min_i$ – соответственно максимальное и минимальное значение цены за i -тый период времени Δ .

Как видно из формулы Паркинсона, волатильность вычисляется за n периодов времени Δt , то есть также учитывает в расчете историю процесса.

3. Волатильность Чайкина [3, с. 41]:

$$ChV = \left(\frac{EMA(Range)}{EMA(Range_n_periods_back)} - 1 \right) \times 100, \quad (3)$$

где $EMA(Range) = \lambda Close(Range) + (1-\lambda)Close(Range - \Delta t)$;

λ – параметр сглаживания, величина которого устанавливается субъективно, $0 < \lambda < 1$.

Волатильность Чайкина использует в вычислениях относительную величину, в расчете которой используется также n периодов времени Δt для учета истории процесса.

4. Волатильность реализованная:

Реализованная волатильность представляет собой стандартное отклонение смежных 20-дневных приращений S_i . Эти приращения являются непрерывными и независимыми [4, с. 146]:

$$RV_n = \frac{\sum_{i=1}^n (S_i - \bar{S})^2}{n-1} \quad (4)$$

где $\bar{S}$ – среднее значение S_i .

Как видно, толкований понятия волатильность (а, следовательно, и способов ее вычисления) достаточно много. При этом волатильность, как правило, вычисляется с учетом значений ценового ряда за длительный промежуток времени, что приводит к внесению в результаты расчета волатильности влияния «эффекта последействия»: то есть событие состоялось «давно», а его влияние на происходящие «сейчас» на рынке процессы еще ощущается. В приведенных примерах волатильность рассматривается как интегральная характеристика динамики цены, хотя ее, как правило, используют для текущих прогнозов будущего значения цены на финансовых рынках. Поэтому такое несоответствие вносит в сам процесс вычисления значения волатильности и ее использования элемент некорректности. Кроме того, существует определенная неоднозначность в толковании понятия волатильность при разработке программ, использующихся в дилинговых центрах. Все вышесказанное позволяет сделать вывод об актуальности изучения применения волатильности при анализе трендов на финансовых рынках. Требуется также уточнения смысл волатильности как категории, которая используется в анализе рыночных процессов, с учетом сделанных замечаний.

Рыночный детерминизм, который отражен в способе вычисления перечисленных выше видов волатильности, не всегда является важным для практикующих на финансовых рынках экономических агентов. Более того, динамично изменяющиеся рыночные тенденции зачастую приводят к необходимости уменьшить глубину ретроспективы при проведении предпрогнозного анализа динамики цены. Особенно, если учесть что современная торговля на финансовых рынках ведется в режиме реального времени (внутридневная торговля), и для большинства инвесторов важнее текущие тенденции в изменении цены, чем то, что было в «прошлом месяце».

Кроме того, социально-экономические системы являются хаотическими (см., например [5]). А это значит, что траектория развития такой системы имеет множество точек бифуркации, что также приводит к необходимости уменьшения глубины ретроспекции для повышения адекватности текущего анализа и прогноза процессов, проходящих на финансовых рынках.

Также требует более внимательного изучения существующее несоответствие в использовании стандартного отклонения при расчете волатильности. Во многих работах (например, [2, 5-11]) финансовые рынки признаются детерминированными системами, а случайные блуждания – признак стохастических

(недетерминированных) систем. Поэтому для повышения адекватности практического анализа и прогнозирования динамики цены на финансовых рынках следует использовать математический аппарат, в котором не были бы задействованы инструменты стохастического анализа.

Следовательно, требуется ввести такое понятие волатильности, точнее отображающее содержание изменчивости рынка, которая, как правило, имеет кратковременное (текущее) влияние на динамику цены на финансовых рынках.

Для того чтобы разрешить часть перечисленных выше проблем, предлагается использовать показатель текущей волатильности рынка, построенный на принципиально ином методологическом подходе.

Цены на финансовом рынке поставляются экономическим агентам в виде четырехмерного временного ряда: $P_{\Delta t} = \{Open_{\Delta t}, High_{\Delta t}, Low_{\Delta t}, Close_{\Delta t}\}$, где Δt – интервал времени, динамики цены в течение которого характеризуется ценами открытия $Open_{\Delta t}$, максимальная $High_{\Delta t}$, минимальная $Low_{\Delta t}$, и закрытия $Close_{\Delta t}$. При чем все эти четыре цены участвуют в формировании так называемой японской свечи (см. рис.) и интегрально отражают ожидания участников торгов по поводу будущей динамики цены в течение интервала времени Δt .

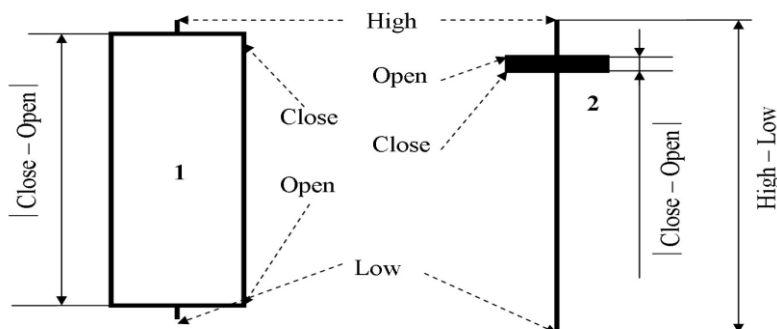


Рис. – Графическая интерпретация показателя VM

Учитывая перечисленные соображения, показатель текущей волатильности VM (от VolatilityMomentum), который отражает текущие тенденции на финансовом рынке, вычисляется по следующей формуле:

$$VM = \frac{High - Low}{|Open - Close|} \geq 1. \quad (5)$$

В случае если знаменатель формулы (5) равен 0, применяется формула (6), являющаяся частным случаем формулы (5):

$$VM = \frac{High - Low + \varepsilon}{\varepsilon}, \quad (6)$$

где ε – величина, меньшая на порядок, чем величины, участвующие в расчете. В нашем случае $\varepsilon = 1/10$ котировочного пункта, действующего на кон-

кретном финансовом рынке. То есть ε меньше любой значения цены, участвующего в расчетах, как минимум в 10 раз.

Формула (5) определяет, во сколько раз высота «тела» свечи – в диапазоне цен [Open, Close] – меньше высоты «теней» той же свечи – в диапазоне цен [Low, High] (см. рис.). Иными словами, во сколько раз ожидания экономических агентов по поводу будущей динамики цены в течение действующего тренда вдоль прямой Open→Close отличались от ожиданий участников торгов, чьи инвестиционные решения расходились от действующего тренда в сторону High и Low.

Формула (6) предназначена для свечей, у которых $|\text{Open}-\text{Close}|=0$ (то есть «тело» свечи – в интервале [Open, Close] имеет нулевую высоту), и позволяет различать, насколько значение VM отличается для свечей с различной геометрией «теней» (оставшаяся вне «тела» свечи часть). Так, например, «тело» (свеча №2, рис.) имеет практически нулевую высоту. Свечи с таким «телом» появляются, как правило, когда происходит либо смена текущего тренда, либо его коррекция. То есть уменьшение размеров «тела» текущей свечи при росте его «теней» (свеча 2, рис.) подает сигнал участникам торгов о том, что текущий тренд снижает темп своего роста. Напротив, свечи, «тело» которых существенно больше «теней» (свеча № 1, рис.), сигнализирует о том, что текущий тренд сформировался и, вероятно, будет продолжаться.

Предлагаемый показатель текущей волатильности существенно отличается от вышеперечисленных видов волатильности. Вот, с методологической точки зрения, наиболее важные из этих отличий:

- при расчете показателя текущей волатильности не используется большое количество членов временного ряда цен, как это происходит при вычислении других показателей волатильности. При учете информации об истории динамики цены возникает проблема «эффекта последствия»: то есть событие состоялось «давно», а его влияние на величину волатильности рынка «сейчас» еще ощущается. Этот эффект привносит в процесс текущего прогнозирования дополнительные (и не всегда адекватные) возмущения, что зачастую делает результаты такого прогнозирования некорректными. При этом следует учесть, что экономическим агентам, как правило, важна информация, позволяющая принимать текущие инвестиционные решения в режиме реального времени. В этом смысле идеология, заложенная в формулу (5), и социально-экономический смысл показателя VM лучше отражает потребности участников торгов, чем идеология других показателей волатильности, описанных в работах [3-4];

- учет такой важной характеристики как рефлексия рынка также выгодно отличает показатель VM по отношению к другим показателям волатильности

сти и повышает адекватность и информативность анализа и прогнозирования процессов на финансовых рынках;

- способ расчета показателя текущей волатильности, в отличие от способов расчета других видов волатильности, учитывает максимально полную текущую информацию о динамике цены. А именно все виды цен, определяющих текущие рыночные тенденции: Open, High, Low, Close, что также является преимуществом показателя VM по отношению к другим показателям волатильности.

Указанные отличия выгодно отличают показатель VM от рассмотренных видов волатильности с точки зрения использования в текущем прогнозном моделировании трендов на финансовых рынках. Дальнейшие исследования показали, что показатель текущей волатильности рынка можно эффективно использовать при прогнозном моделировании динамики цены на финансовых рынках. В качестве вывода следует сказать, что существовавшие до показателя текущей волатильности подходы к определению волатильности рынка – не совсем удовлетворительно работали в качестве прогнозных индикаторов рынка.

Список литературы: 1. Кусый М.Ю. Прогнозное моделирование динамики трендов на FOREX с учетом фрактальности и рефлексивности рынка / М. Ю. Кусый // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 48, Vol. 1. – С. 35-39. 2. Якимкин В.Н. Финансовый дилинг. Книга 1 / В. Н. Якимкин. – М.: ИКФ Омега-Л, 2001. – 469 с. 3. Чекулаев М. Риск-менеджмент: управления финансовыми рисками на основе анализа волатильности / М. Чекулаев. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 344 с. 4. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с. 5. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с. 6. Alexander S. Price movements in speculative markets: trends or random walks / S. Alexander // International Management Review. – 1961. – Vol. 2. – P. 7-26. 7. Cheng B. On Consistent Non-parametric Order Determination and Chaos / B. Cheng, H. Tong // Journal of the Royal Statistical Society. Series B. – 1992. – Vol. 54. – P. 427-449. 8. Cheung Y.-W. Long Memory in Foreign Exchange Rates / Y.-W. Cheung // Journal of Business and Economic Statistics. – 1993. – Vol. 11. – P. 93-101. 9. De Bondt W. Does the Stock Market Overreact? / W. De Bondt, R. Thaler // Journal of Finance. – 1985. – Vol. 40. – P. 793-808. 10. Hsieh O.A. Chaos and Nonlinear Dynamics: Application to Financial Markets / O. A. Hsieh // Journal of Finance. – 1991. – Vol. 46. – P. 1839-1877. 11. Radzicki M. Institutional Dynamics, Deterministic Chaos, and Self-Organizing Systems / M. Radzicki // Journal of Economic Issues. – 1990. – Vol. 24. – P. 57-102. 12. Сорос Дж. Алхимия финансов / Дж. Сорос. – М.: Инфра-М, 1996. – 415 с.

Надійшла до редколегії 15.03.12

УДК 330.3 + 332.1

І.Ю. МАТЮШЕНКО, канд. техн. наук, професор, ХНУ ім. В.Н.Каразіна,
Харків

НАУКОВО-ОСВІТНІ ЦЕНТРИ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНИХ НАНОТЕХНОЛОГІЧНИХ МЕРЕЖ РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ

Розглянуті особливості створення і узагальнені конкурентні переваги та елементи ефективної системи управління нанотехнологічних науково-освітніх центрів у провідних країнах світу.

Ключові слова: нанотехнологія, науково-освітні центри, національні нанотехнологічні мережі

Рассмотрены особенности создания и обобщены конкурентные преимущества и элементы эффективной системы управления нанотехнологических научно-образовательных центров ведущих стран мира.

Ключевые слова: нанотехнология, научно-образовательные центры, национальные нанотехнологические сети

The peculiarities of creation are showed and the concurrent advantages and the elements of effective system of management from nanotechnology science-educational centers of the leading countries of the world are summarize.

Keywords: nanotechnology, science-educational centers, national nanotechnology networks

Вступ. Аналіз досвіду провідних країн світу щодо розвитку нанотехнологічних досліджень і формування ринку нанопродуктів свідчить, що *визначенням стратегічних напрямів розвитку*, а також формуванням програм фундаментальних досліджень і прикладних перспективних розробок, сьогодні, в основному, займаються державні органи у тісній взаємодії з академічною і університетською наукою, бізнес-середовищем і громадськими професійними організаціями. У провідних країнах світу активно формуються *національні нанотехнологічні мережі*, які поєднують велику кількість установ, організацій і виробничих компаній, що проводять нанотехнологічні дослідження, виконують прикладні науково-технологічні розробки і доводять їх до стадії дослідних зразків, а також займаються комерціалізацією і освітою у сфері нанотехнологій відповідно до обраних і погоджених суспільством напрямів розвитку науки і технологій. До складу цих мереж входять, як правило, дослідницькі організації і університети, громадські і професійні спілки, спеціалізовані центри, інвестиційні і венчурні компанії, фонди тощо [1].

Але основними елементами національних нанотехнологічних мереж провідних країн світу виступають *нанотехнологічні науково-освітні центри (ННОЦ)* як структурні підрозділи (або сукупність структурних підрозділів) наукової, науково-виробничої організації або університету, і які проводять дослідження з інноваційного (насамперед, нанотехнологічного) напрямку, підготовку кваліфікованих кадрів в області нанотехнологій, а також використовують результати наукових досліджень в освітньому процесі. Характеристики ННОЦ представлені у *табл. 1* [2, С.133–138].

Розвинуті ННОЦ можуть являтися також елементами інтегрованого комплексу: *горизонтальної мережі* (що «стягує» ННОЦ навколо цільових програм) – консорціумів, децентралізованих національних мереж, партнерств, асоціацій; *вертикально інтегрованої структури* (що «концентрує» ННОЦ навколо технологічного ланцюжка: дослідження – розробка – виробництво – реалізація – ви-

користання продукції) – нанопродуктових кластерів; *науково-виробничої оболонки* – наукових парків, технопарків, бізнес-інкубаторів.

Стратегія розвитку наукової і освітньої діяльності в області нанотехнологій і наноматеріалів може бути описана п'ятьма структурними моделями: кластерною, мережевою, кластерно-мережевою, точковою і осередковою. Основні характеристики структурних моделей ННОЦ, які у значній мірі визначаються масштабами і характером спеціалізації ННОЦ, представлені у *табл.2* [1].

Найбільш сучасною є кластерно-мережева модель, яка представляє собою синергію двох моделей – кластерної і мережевої. З одного боку, вона представлена кластерними утвореннями з повним циклом НДДКР, а також університетською освітою і циклом впровадження цілої гами нанопродуктів, а з іншого – доповнюється можливостями спільних лабораторних комплексів, спільною інфраструктурою і спеціалізованими нанотехнологічними комплексами, орієнтованими на вирішення вузьких прикладних задач. Тобто вказана модель є мережею кластерів з широким спектром спеціалізацій, як і забезпечують вирішення масштабних задач нанотехнологічного розвитку.

Використання «кластерно-мережевої» моделі надає можливість розвивати нанотехнології по «всьому фронту» на базі ННОЦ з університетською матеріальною і лабораторною базою. Фінансування ННОЦ здійснюється таким чином, щоб максимально задіяти усі можливі джерела фінансування. У *табл. 3* представлені основні джерела, напрямки фінансування і планування ННОЦ країн-лідерів [2, С.152].

Таблиця 1. Основні характеристики нанотехнологічних науково-освітніх центрів (ННОЦ) у країнах світу

База утворення центрів		Структурні елементи			Передумови	Підтримка	
Платформа формування	Складові	Тип структури	Основний елемент	віднесення до ННОЦ	Заходи		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Освітня платформа	В рамках дослідницьких університетів: - Програми спільних досліджень з промисловістю, угоди з компаніями; - Технопарки, бізнес-парки і наукові парки навколо університетів; - Стартапи; - Центри технологічного ліцензування; - Бізнес-інкубатори і спеціалізовані служби підтримки фондів і компаній венчурного інвестування; - Бізнес-школи, центри розвитку підприємництва, підрозділи інженерних і прикладних наук	Базова структура	Дослідницький університет (класичний, технічний) або дослідницький центр/лабораторія	Одержання держзамовлень на виконання робіт в області нанотехнологій	Держави	Стимулювання пріоритетних напрямів досліджень в області нанотехнологій
		Наукова структура	Дослідницькі лабораторії	Одержання грантів на виконання досліджень	Місцевої влади	Розміщення замовлень і фінансування	Підтримка і допомога у забезпеченні умов роботи, соціальних умов, забезпечення обладнанням, патентування, ліцензування, передача ліцензій, комерціалізація одержаних результатів, стимулювання публікацій
		Освітня структура	Факультети/кафедри з бакалаврськими, магістерськими, аспірантськими (PhD) програмами і спеціальними дослідницькими і навчальними циклами для школярів і викладачів	Залучення додаткових коштів і фондів цільових програм корпорацій	Керівництва університетів і лабораторій	Підтримка і допомога у забезпеченні умов роботи, соціальних умов, забезпечення обладнанням, патентування, ліцензування, передача ліцензій, комерціалізація одержаних результатів, стимулювання публікацій	

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
2	Корпоративна платформа	В рамках великих корпорацій:	4. Бізнес-інфраструктура	Підрозділи технологічного ліцензування, програми спільних досліджень з промишловістю, бізнес-школи, центри підприємництва, венчурні фонди	6. Наявність у штаті одного вченого або групи спеціалістів, які мають видатні досягнення в області нанотехнологій	4. Бізнесу	Матеріальна допомога, придбання технологій, система грантів, прийом спеціалістів на стажування
		- Корпоративні інноваційні університети; - Програми навчання використанням і комерціалізації інноваційних продуктів	4. Бізнес-інфраструктура забезпечення		7. Відповідність профілю університету нанотехнологічним напрямкам досліджень	5. Нерухома спільнота	Мережі і товариства, що забезпечують регулярний обмін науковими досягненнями
3	Оформлення прав власності і комерціалізація	В рамках інноваційних програм розвитку: - Децентралізовані мережеві структури; - Консорціуми, кластери; - Дослідницькі центри	5. Виробнича структура	Стартапи, малі й середні фірми, крупні корпорації; Корпоративні програми навчання використанню і комерціалізації нанопродуктів, семінари і тренінги з технічної підтримки нанопродуктів (в рамках корпоративних університетів)	8. Наявність декількох факультетів (хафедр) в університеті для забезпечення міждисциплінарного характеру навчання	6. Наукової структури ННOC	Надання можливості провідним вченим реалізовувати свої наукові ідеї у дослідженнях
4	Науково-дослідна платформа	В рамках автономних дослідницьких закладів: - Дослідницькі університети; - Науково-дослідні центри; - Науково-дослідні лабораторії					

Таблиця 2. Основні характеристики структурних моделей ННОЦ у країнах світу

№ зп	Основні характеристики	Тип моделі	Мережа	Кластерно-мережа	Точка	Осередкова
1	2	3	4	5	6	7
1.	Опора	Кластерна	Невеликі підрозділи великих університетів	- Кластерні утворення; - Спільні лабораторні комплекси, спільна інфраструктура і спеціалізовані нанотехнологічні комплекси	Спільнота національних наукових кадрів у галузі нанотехнологій	Мінімальна кількість національних спеціалістів
2.	Особливість моделі	Вертикальна інтеграція наукових розробок і освіти, що дозволяє оперувати термінами кінцевої продукції, яку потребує ринок	Формування національних ННОЦ як окремих і відносно уособлених невеликих підрозділів великих університетів	Це мережа кластерів з широким спектром спеціалізацій, що забезпечують вирішення масштабних задач нанотехнологічного розвитку	3 одного боку, являють собою початковий етап розвитку нанотехнологій, а з другого боку – достатньою формою для відносно невеликих країн	
3.	Спеціалізація	Практично увесьому діапазоні досліджень за одним або декількома ключовими напрямками: наноелектроніка, медицина і нанобіотехнології, фармацевтика, енергетика або обробна промисловість	Більш вузька спеціалізація у порівнянні з кластерною моделлю, але при цьому їх, як правило, більше	Дає можливість розвивати нанотехнології по «всьому фронту» на базі ННОЦ з університетською матеріальною і лабораторною базою	Спеціалізовані дослідження із залученням тимчасових груп (в тому числі за участю аспірантів і студентів), що забезпечують спеціалізовані магістерські програми	
4.	Ресурси	Концентрація по кожному з напрямків значних матеріальних, фінансових і інтелектуальних ресурсів	Надання університетами матеріальної інфраструктури і міжфакультетських програм	Концентрація ресурсів по кожному з напрямків, надання університетами матеріальної інфраструктури і міжфакультетських програм	Надання університетами матеріальної інфраструктури	
5.	Розташування	Уся країна є системою, що складається з декількох відносно самостійних науково-освітніх кластерів, що сконцентровані у великих університетських	У містах, де є великі університети	Уся країна є системою, яка складається з мережі кластерів з широким спектром спеціалізацій	У містах, де є університети	

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7
6.	Країни (основні міста)	Німеччина: 4 кластери у містах Мюнхен, Хемніц, Карлсруе, Дрезден; КНР: у містах Пекін, Шанхай, Шеньян, Сянь, Ханьцзюй, Гонконг	Японія (з елементами кластерної моделі) – 18 ННОЦ; Республіка Корея – 6 ННОЦ в Сеул; Великобританія – 7 ННОЦ; Франція – 9 ННОЦ; Індія (з елементами осередкової моделі)	США – щонайменше 20 потужних ННОЦ (м. Обані, Силіконова долина – кластери з потужними мережевими зв'язками та інш.); Ізраїль – мініатюрні ННОЦ у містах Хайфа, Тель-Авів, Рамат-Ган, Реховот, Іерусалім	Австрія; Фінляндія	Нідерланди
7.	Система управління	Наукові і адміністративні органи	Декан (директор центру/зав. лабораторією)	Наукові і адміністративні органи, а також декан (директор центру/зав. лабораторією)	Декан (директор центру/зав. лабораторією)	
8.	Кількість дослідників	150 – 250 чол. і більше	150 – 250 чол. і більше	200 – 300 чол. і більше у США; 10–40 чол. в Ізраїлі	1 – 3 чол.	10 – 15 чол.
9.	Виробнича діяльність	Внесена в основному великі корпорації, що взаємодіють з ННОЦ в рамках замовлень і контрактів	Сконцентрована безпосередньо в ННОЦ	Проводиться в ННОЦ та у інших складових мережі	Нечисленні спільні проекти	
10.	Навчальні програми	Як доповнення до основних масштабних і різноманітних дослідницьких проектів	Багатопланова освітня діяльність із залученням бізнес-школ та підприємницьких структур	Представлені усі рівні освіти і велика кількість спеціальних програм (наприклад, для дошкільного і шкільного навчання)	Підготовка і реалізація магістерських програм	
11.	Фінансування	Змішане фінансування з домінуванням державних джерел	Фінансування переважно із державних коштів	Державне фінансування на стадії формування ННОЦ, а корпоративне – на стадії розвитку	Фінансування здійснюється переважно по лінії державних і міждержавних проектів	

Таблиця 3. Основні джерела, напрями фінансування і планування ННОЦ

№ з/п	Джерела фінансування		Напрями фінансування	Учасники планування
	Тип	Механізм		
1.	Державні	Через національну програму наноініціативи	Фінансування досліджень в області нанотехнологій	Базовий університет
2.	Фондові	Через різні фонди, зокрема, науковий фонд	Фінансування освіти в області нанотехнологій	Генеральний спонсор: - у США – NSF; - в ЄС – фонд FP7; - у Японії – програми Ради з політики в області науки і технологій
3.	Територіальні	Через програми розвитку нанотехнологій штатів, регіонів	Фінансова підтримка викладачів на час навчання (стипендії для викладачів)	
4.	Венчурні	Через венчурні фонди	Фінансова підтримка студентів (стипендії)	
5.	Спонсорські	Через окремих спонсорів (фізичних і юридичних осіб)	Фінансування процесу трансферу нанотехнологій з лабораторій на ринок	Університети або дослідницькі центри/лабораторії
6.	Асоціативні	Через університетські асоціації і об'єднання	Фінансування стартапів	
7.	Грантові	Через персональні гранти на дослідження		
8.	Корпоративні	Через договори з приватними замовниками		

У табл. 4 представлені джерела фінансування ННОЦ за країнами-лідерами [2, С.154]. Важливо відмітити, що державна участь у фінансуванні ННОЦ залишається домінантним – не нижче 65%, в тому числі у лідера ринку – США. Великі обсяги державних інвестицій приходяться на великі / відомі інтегровані науково-освітні комплекси, які організовані за «кластерним» і «кластерно-мережовим принципам».

Таблиця 4. Питома вага джерел фінансування ННОЦ країн-лідерів, %

	Джерела	США	Країни Європи				Австрія / Фінляндія	Ізраїль	Країни Азії			Індія
			Німеччина	Велико- британія	Франція	Нідерланди			Японія	КНР	Республіка Корея	
I. Зовнішні		90	90	90	35	80	90	65	90	90	80	97
	Державні	65	65	80	10	70	80	20	60	75	40	80
	Корпоративні	20	25	10	25	10	10	30	15	10	35	10
II. Внутрішні	Кредитні (в т.ч. венчурні)	5 (венч.)	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	10	15 (венч.)	5 (венч.)	5 (венч.)	5 (венч.)
	Приватні накопичення фізичних осіб	-	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-
		10	10	10	65	20	10	35	10	10	20	3

На основі аналізу 100 найбільших і найавторитетніших у світі ННОЦ було сформовано рейтинги країн світу відповідно до основної компетенції центрів, які працюють в цих країнах. Так, у *табл. 5* представлено рейтинг у галузі наноматеріалів, в якій працюють ННОЦ, а у *табл. 6* – рейтинг сфер діяльності (секторів ринку нанопродуктів) для функціонуючих ННОЦ у країнах-лідерах [1].

Таблиця 5. Рейтинг ННОЦ за країнами у галузі наноматеріалів

Рейтинг країни	Сегменти ринку наноматеріалів, у яких працюють ННОЦ				
	Тонкі плівки	Тверді наночастинки	Наноструктурні монолітні матеріали	Нанокompозити	Нанотрубки та інші полі наночастинки
1.	США	США	США	США	США
2.	Німеччина	Республіка Корея	Республіка Корея	Німеччина	Республіка Корея
3.	Ізраїль	Японія	Японія	Республіка Корея	Німеччина
4.	Індія	Німеччина		Франція	Ізраїль
5.	Франція	Франція		Великобританія	Індія
6.		Ізраїль			
7.		Великобританія			

Таблиця 6. Рейтинг ННОЦ за країнами у секторах ринку нанопродуктів

Рейтинг країни	Сектори ринку нанопродуктів, у яких працюють ННОЦ			
	Медицина і біотехнології	Електроніка і ІКТ	Енергетика	Обробна промисловість
1.	США	США	Республіка Корея	США
2.	Республіка Корея	Республіка Корея	США	Великобританія
3.	Німеччина	Японія	Німеччина	Німеччина
4.	Великобританія	Німеччина	Великобританія	
5.	КНР	Великобританія	КНР	
6.	Ізраїль	Франція	Японія	
7.	Японія	КНР		
8.	Нідерланди			

Профіль інтелектуального продукту досліджень ННОЦ у країнах-лідерах представлено у *табл. 7* [2, С. 161–163].

Таблиця 7. Профіль інтелектуального продукту досліджень ННОЦ у країнах-лідерах

№ з/п	Країна	Профіль інтелектуального продукту
1	2	3
1.	США	Спостереження/вимірювання/маніпулювання біомолекулами; Кремнієва і вуглецева наноелектроніка, наномagnetизм, нанофотоніка (Корнельські центри); Нанорозмірні матеріали/електронні прилади; Гіпотермічна терапія раку, біосенсиори, імпланти (Масачусетські центри); Плазміні скануючі тунельні мікроскопи; Нанорозмірна обробка зображень, нанорозмірна томографія;

Продовження таблиці 7

1	2	3
		Фотоелектрохімічне перетворення енергії, запам'ятовуючі пристрої фазового переходу (Стенфордські центри); - Системи очищення енергії, безпровідні системи, зондування; - Нанодатчики і силові приводи, біоімаджинг, полімерні п'єзоелектричні наногенератори; - Плазмонна нанолітографія, твердотільні наноплівкові сонячні елементи, електрохімічні сонячні батареї (центри університету Берклі) тощо
2.	Німеччина	Напівпровідникові і композитні наноматеріали, оптичні властивості наносистем, біонаноматеріали, наноматеріали в енергетиці (центри університетів у Мюнхені); Наноелектроніка, нанобіологія і наноенергетика (центри університету у Хемніці); Оптичні волокна, наноінструменти (центр в університеті Карслуа); Паливні елементи, нанокомпозити, атомно-шарове осадження (центри у Технічному університеті Дрездену) тощо
3.	Велико-британія	Нанобіологія і наномедицина (центр Кембриджського університету); Пептиди, що самозбираються, нанотоксикологія, біомембрани (центр університету Лідсу); Молекулярно-пучкова епітаксія, іонні/електронні колони, нанометрологія (спільний центр Університетського та Імперіал коледжів Лондону); Наноманіпуляція і багатовимірне картування наноматеріалів (лабораторія Шефільдського університету) тощо
4.	Франція	Нанохімія (центр Вищої Паризької центральної школи); Нанодатчики- уловлювачі, наноніс (кафедра у Центральній школі електроніки Парижу); Пристрої, що потребують велику потужність, особливу безпеку, малий об'єм, бездротове з'єднання (департамент електронних систем Вищої інженерної школи Парижу); Передача наночастинок у навколишнє середовище, нанотоксичність (центр Університету ім. П. і М. Кюрі) тощо
5.	Ізраїль	Діагностика раку, акумулятори для електромобілів, наномікрофони підвищеної чутливості (центри університету Бар-Ілану); Полімерні нанокомпозити, біосенсиори, карбонові нанотрубки (центр університету ім. Бен Гуріона); Сонячні батареї, сенсори, очищення води, попередження корозії (центр університету Хебрю); Біочипи, магнітооптична спектроскопія («Техніон» Технічного інституту Хайфи); Карбонові нанотрубки, нановолокна, нанокапсули (центр інституту Вейсмана у Реховоті) тощо
6.	Японія	Фотоіндуковані частинки, наноструктури з металевих ацетиленідів, органічні нанодіоди (Інститут молекулярної науки Національного інституту природничих наук); Діоди, що випромінюють світло, на напівпровідникових алмазах, нанотермометри з використанням нанотрубок, супереластична нанокераміка, штучна кісна тканина, над провідні ленти (Національний інститут матеріалознавства); Напівпровідникові фотонні пристрої, матеріали з квантовим ефектом, епітаксальне вирощування напівпровідників (центр Токійського технологічного інституту);

Закінчення таблиці 7

1	2	
		Мережеві фотонні і електронні пристрої (центр Токійського університету); Наноскло, водневі паливні чарунки, фотокаталізатори (центр університету Кіото) тощо
7.	КНР	Карбонові нанотрубки і наноприлади, наноскладні матеріали (центр Пекінського університету); Наноелектрохімія, поверхневі і внутрішні структури наномасштабів (Інститут хімії КАН); сучасні конфігурації комунікаційних систем, фотоелектрони, нанокристали пам'яті (Інститут мікроелектроніки); Карбонові нанотрубки і наноприлади, намагнетизм (Інститут фізики) тощо
8.	Республіка Корея	Сенсорні платформи, енергетичні пристрої на нанофотонних кристалах, низькотемпературні і ширококутові мікропроцесорні системи для мікро-скопів, нанопроволоки, надпровідники (центри Сеульського національного університету); Біодатчики і біочипи (центр університету Соганг); Малорозмірні структуровані в мережі наногібриди, нано- і мезоматеріали у каталізаторах (центр Корейського інституту науки і технологій) тощо
9.	Індія	Нанотехнології для дослідження клітин і раку, архітектура хроматину і регуляція генів (Національний центр вивчення клітинних структур); Транспортування клітин, нейрогенетика, патогенез папіломи вірусів, імунний гомеостаз (Бангалорський центр з біологічних наук) тощо

Конкурентні переваги провідних закордонних ННОЦ можна розглянути у областях: наукові дослідження, освіта, технологічна база і комерціалізація [1]. Узагальнення вказаної інформації дозволило сформулювати елементи організації і управління, які властиві конкурентоспроможним закордонним ННОЦ (табл. 8).

Таблиця 8. Елементи організації і управління, які властиві конкурентоспроможним закордонним ННОЦ

№ з/п	Структурні пріоритети	№ з/п	Пріоритети фінансування	№ з/п	Пріоритети розвитку науково-дослідного і освітнього процесу
1	2	3	4	5	6
1.	Механізм концентрації ресурсів на проривних технологічних напрямках	1.	Використання механізму двох етапного фінансування: перший етап – пріоритет державних джерел; другий етап – корпоративних	1.	Створення розгалуженої системи лабораторій і мереж обміну інформацією, результатами досліджень, обладнанням
2.	Формування науково-освітніх кластерів на основі розвиненої внутрішньої кооперації факультетів і центрів з елементами дослідного виробництва і інфраструктури для комерціалізації	2.	На всіх етапах – використання системи перехресного фінансування з різних джерел: через національні програми, програми міністерств/відомств і фонди регіональної влади, через механізм державно-приватного партнерства, професійні асоціації,	2.	Інтеграція дослідницької, освітньої і реєструючої діяльності в ННОЦ при чіткому розділенні функцій відповідних підрозділів

Продовження таблиці 8

1	2	3	4	5	6
			корпоративні джерела, ресурси уповноважених інвестиційних банків, венчурні фонди, приватників		
3.	Ініціація цільових програм щодо створення науково-технологічних альянсів, які вирішують програмні завдання розвитку нанотехнологій			3.	Підтримка балансу науково-дослідних і освітніх програм, що дозволяє здійснювати безперервний процес розвитку нанотехнологій та їх комерціалізації
4.	Розвиток партнерств з комерційними організаціями шляхом створення стартапів і спільних компаній	3.	Фінансова підтримка фундаментальних досліджень з фокусуванням на прикладні НДДКР, які мають потенціал комерціалізації	4.	Наявність освітніх програм для дітей дошкільного і шкільного віку, бакалаврів, магістрів, аспірантів, викладачів (в тому числі «літні школи»)
5.	Активне міжнародне співробітництво з профільними навчальними і науковими центрами	4.	Фінансова підтримка наукових керівників і студентів/дослідників під час реалізації науково-практичних проєктів	5.	Формування спеціалізованих нанотехнологічних програм навчання. Впровадження програм технологічного менеджменту і маркетингу інновацій. Фінансова підтримка навчання
				6.	Створення умов для участі студентів і випускників у нанотехнологічних дослідженнях, а також можливості займатись профільною підприємницькою діяльністю

Таким чином, доцільно узагальнити у вигляді *табл. 9* найбільш цікавий досвід організації роботи ННОЦ країн-лідерів в області нанотехнологій, який надає конкурентні переваги та підвищує ефективність системи управління (регулювання діяльності).

Таблиця 9. Конкурентні переваги і елементи ефективної системи управління закордонних ННОЦ

№ з/п	Країна	Корисний досвід роботи ННОЦ, що дозволяє реалізувати конкурентні переваги і створити ефективну систему управління
1	2	3
1.	США	- Досвід створення і роботи підрозділів, що реєструють інтелектуальну власність в рамках ННОЦ, а також займаються комерціалізацією; - Взаємодія лабораторій ННОЦ з комерційними компаніями і науково-дослідними лабораторіями з метою комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності; - Досвід вибору і підтримки досліджень, пов'язаних з проблемами національної безпеки;

Продовження таблиці 9

1	2	3
4		- Система перехресного (змішаного) фінансування, фінансова підтримка ННОЦ регіональною владою (штатами); - Міждисциплінарні напрями навчання, дистанційного навчання, навчання дітей дошкільного віку і школярів, літні програми, програми менеджменту в області нанотехнологій (технологічного менеджменту) і маркетингу, популяризація нанотехнологій за допомогою науково-популярних семінарів, екскурсій, презентацій; - Практика здачі лабораторій для досліджень в оренду комерційному сектору
2.	Німеччина	- Досвід німецьких нанотехнологічних кластерів; - Фінансування з боку німецьких земель; - Організація магістерських і аспірантських програм
3.	Великобританія	- Механізм зовнішнього і внутрішнього партнерства навчальних підрозділів і вищих навчальних закладів; - Формування наномереж за допомогою цільових програм фінансування; - Механізм партнерств з промисловими компаніями, школами бізнесу; - Створення у структурі ННОЦ впроваджувальних фірм; - Прагматизм і механізм орієнтації на комерційно ефективні результати
4.	Ізраїль	- Міждисциплінарні дослідницькі кластери; - Двохетапне фінансування (держава, приватні компанії); - Збалансована стратегія розвитку ННОЦ у регіональному аспекті; - Організація участі осіб, що навчаються, у конкретних дослідницьких проектах; - Участь приватних осіб у фінансуванні нанопроєктів; - Продаж бізнес-проектів компаніям США
5.	Японія	- Використання японської системи підготовки спеціалістів в області наноматеріалів; - Застосування технологій постійних операційних покращень процесу досліджень і навчання у нанотехнологічних центрах
6.	КНР	- Використання досвіду формування інноваційної системи, особливо в частині державного регулювання роботи ННОЦ; - Взаємодія з ННОЦ КНР на основі принципу доповнення – розвинена фундаментальна наука зарубіжних країн у сполученні з прикладною наукою КНР
7.	Республіка Корея	- Стратегії «вибору і концентрації» (вибору ключових нанотехнологічних університетів і концентрації на їх розвитку); - Досвід організації ННОЦ на профільній кафедрі і «сімейних» компаній в області нанотехнологій; - Використання корейського досвіду онлайн-навчання з використанням відео курсів по нанотехнологіям
8.	Індія	- Організація «точок зростання»; - Вирішення проблеми комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності в області нанотехнологій; - Продаж бізнес-проектів (планів) компаніям США

В Україні необхідна розробка *Стратегії розвитку нанотехнологій в Україні* у відповідності з глобальними проблемами людства, а також створення *Національної програми розвитку нанотехнологій в Україні*, в якій будуть ув'язані чіткі пріоритети наукових досліджень, забезпечення фінансуванням (за етапами робіт), організаційна підтримка держави діяльності ННОЦ як механізмів проведення досліджень і впровадження у підприємницький сектор, критерії

результативності заходів та підзвітність відповідальних виконавців перед урядом (за бюджетне фінансування) та підприємцями (за позабюджетні кошти).

Список літератури: 1. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.; 2. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Г.Л. Азоев и др.; под. ред. Г.Л. Азоева. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.

Надійшла до редколегії 27.03.12

УДК 338.465.2:339.13

М.В. МІРОШНИК, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків,

І.Л. ОККЕРТ, канд. екон. наук, доцент, Національний фармацевтичний університет «ХПІ», Харків

Н.В. ЧМИХАЛО, канд. екон. наук, доцент, Національний фармацевтичний університет «ХПІ», Харків.

АКТИВІЗАЦІЯ РИНКУ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ЗА РАХУНОК ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО МІНЛИВИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядаються аспекти, що пов'язані з активізацією ринку послуг, його адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища та деталізації факторів ринкового впливу на ефективність функціонування фірм з надання сервісних послуг.

В статье рассматриваются аспекты, которые связаны с активизацией рынка услуг, его адаптации к переменчивым условиям внешней среды и детализации факторов рыночного влияния на эффективность функционирования фирм по предоставлению сервисных услуг.

Aspects which are related to activation of market of services are examined in the article, his adaptations to the changeable terms of external environment and working out in detail of factors of market influence on efficiency of functioning of firms after the giving of service services.

Сучасна економіка розвивається за рахунок великих, середніх та малих підприємств сфери обслуговування. Нові робочі місця, як кваліфіковані, так і некваліфіковані створюються підприємствами обслуговування різних країн світу. До сектору послуг входить безліч різноманітних галузей, в тому числі й багато видів діяльності, яку здійснюють державні і суспільні організації. В сучасному світі сектор послуг складає основну частку економіки більшості розвиваючих країн та більш ніж 70% ВВП багатьох економічно розвинутих країн.

Підприємства сфери послуг за багатьма критеріями відрізняються від виробничих підприємств і потребують особливого підходу до маркетингу та функціям управління: менеджери сервісних організацій не можуть і не повинні спиратися тільки на методи і концепції, що розроблені в теорії маркетингу для виробничого сектору.

Сучасному стану, проблемам та перспективам розвитку ринку послуг присвячені труди, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених. Безпо-

середньо питання маркетингу послуг розглядають як маркетологи, так і економісти, менеджери сервісних компаній та ринкових структур з надання послуг [1-6]. Теоретичні дослідження з питань маркетингу послуг, що проведені нами на базі комплексного аналізу літературних джерел, наукових публікацій в засобах масової інформації, в спеціалізованих виданнях показали повноту і глибину обґрунтування багатьох аспектів функціонування ринку послуг в Україні. Але практична адаптація вищезначеного потребує конкретизації впливу тих ринкових факторів, які сьогодні служать активуючим чинником основних перетворень сервісного сектору.

Актуальність і мету обраного дослідження обумовило наявність невирішених окремих аспектів, що пов'язані з активізацією ринку послуг, його адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища та деталізації факторів ринкового впливу на ефективність функціонування фірм з надання сервісних послуг.

Завдяки розвитку технологій у будь-якій галузі народного господарства створюється ринок, головним елементом якого становляться послуги. До основних технологій, що суттєво впливають на сферу послуг ведучі вітчизняні та зарубіжні економісти, маркетологи відносять енергетичні технології, технологію дизайну, технологію конструкційних матеріалів, технологію процесів, в тому числі технологію прийняття рішень, генну інженерію (біотехнологія, нанотехнологія) та інформатику.

Проведеній аналіз на базі даних Офіційного бюлетня України «Промислова власність» дозволив нам констатувати, що найбільш розповсюдженими (з загального переліку 45 класів Міжнародної класифікації товарів і послуг) є послуги, які віднесені до 35 класу МКТП – послуги, що надаються фірмам та фізичним особам щодо промислового або комерційного керування їхніми справами, послуги рекламних фірм, допомога в просуванні товарів і послуг, послуги з влаштування виставок та ярмарок, канцелярські роботи, аукціонних продаж, інформаційні послуги, в тому числі збирання інформації до комп'ютерних баз даних, послуги імпортно-експортних агентств. Але незалежно від галузі, в якій спеціалізується підприємство існує низка однакових факторів, що служать каталізатором перетворень сервісного сектору економіки країни в цілому. До них ми віднесли: *державну політику, соціальні зміни, тенденції розвитку бізнесу, розвиток інформаційних технологій, інтернаціоналізацію та глобалізацію сервісних компаній*. Деталізуємо кожен з наведених факторів.

Так, *державна політика у секторі послуг* є домінуючою як на національному, так і на регіональному і міжнародному рівнях, що, по-перше, є подовженням традиційного регулювання ринку послуг у країні (послуги ЖПК,

телерадіокомунікаційні послуги, послуги енерго- та газопостачання, послуги перевізників (авіо-, авто-, залізничні, морські та річні), а по-друге – викликане необхідністю посилення законодавчого регулювання захисту споживачів, забезпечення прав робітників, покращення медичного обслуговування, безпеки в бізнесі та захисту оточуючого середовища. Вищезначене потребує від сервісних фірм змін або розробки їх маркетингової стратегії, операційних процедур і політики управління персоналом. Слід підкреслити, що сьогодні особливий вплив на державну політику у секторі послуг оказує широкомасштабна державна акція з приватизації багатьох підприємств, які були під егідою держави та власністю держави. В нашій країні це цілі галузі: авіоперевізки, телерадіокомунікації, окремі сектори харчової, легкої та машинобудівної галузей народного господарства, готельний бізнес та ін. Приватизація та зміна форми власності призвели до реструктуризації підприємств означених галузей та посилення ринкової орієнтації робітників цих компаній. Слід підкреслити, що послаблення державного впливу, що, як правило, супроводжується зменшенням обмежень з боку держави, стимулює зростання конкурентного середовища, прихід на національний ринок зарубіжних фірм-аналогів та активізацію інвесторів.

Наступний фактор розвитку ринку послуг – це *соціальні зміни у суспільстві*. Суспільство нашої країни за останнє десятиріччя перетерпіло певні зміни, що значно вплинули на попит на послуги, бажані засоби їх отримання та представлення. Зміна стилю життя, підвищення доходів населенню призвели до поширення використання мережі послуг Internet, мобільного зв'язку та доступу на Web-сайти всього світу. Нами проаналізована динаміка основних економічних показників країни, за період 2007-2010 рр. та січень-липень 2010-2011 рр. – табл.

Таблиця. Основні економічні показники

Період	Зміна реального валового внутрішнього продукту, %	Індекс споживчих цін, %	Зміна наявного доходу, %	Зміна витрат населення на товари та послуги, млрд. грн.	Зміна середньомісячної номінальної заробітної плати, %
2007	107,4	111,6	126,6	385,7	129,2
2008	107,6	116,6	127,3	509,5	129,7
2009	102,3	122,3	138,1	695,6	133,7
2010	84,9	112,3	106	712,7	105,5
2011 січень-липень	106,3	103,1	113,8	179,6 (I кварт.)	118,9

За результатами проведеного аналізу можемо констатувати наступне:

- за період 2007-2009 рр. при зміні реального ВВП країни (у середньому на 6%) наявний дохід населення, його середньомісячна номінальна заробітна плата та витрати на товари і послуги збільшилися майже на третину;
- у 2010 р. у зв'язку з девальвацією національної валюти спостерігалися негативні тенденції за всіма макроекономічними показниками;
- у період з січня по липень 2011 ситуація дещо покращилась. Зростання ВВП набуває майже тих же темпів, що й у 2007 та 2008 роках. Доходи та витрати населення значно збільшуються відносно аналогічного періоду 2009 року, але пропорційні одне до одного. При цьому спостерігається значний приріст середньомісячної заробітної плати та зменшення темпів росту індексів цін. Порівняльний аналіз зазначених показників відображено на рис.

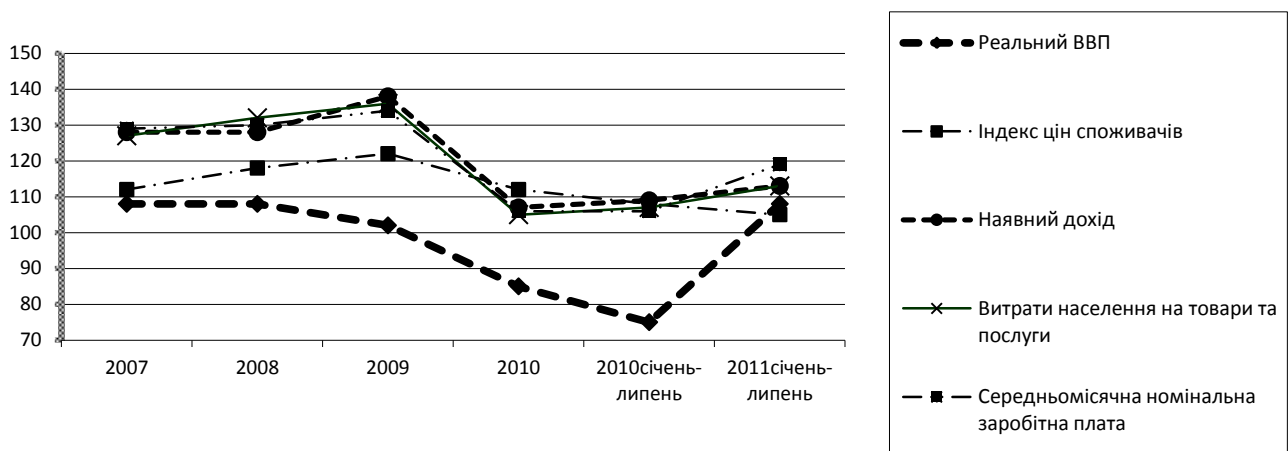


Рис. – Зміна макроекономічних показників у січні 2007р. – липні 2011р.

Деталізація темпів росту об'єму загальних та наявних доходів населення та витрат на товари і послуги показали, що за період, що аналізується, спостерігається майже пропорційне збільшення вищезазначених показників. Слід зауважити про те, що з 2009р. помірно збільшуються темпи росту прибутків населення відносно витрат, що може свідчити про позитивний прогноз на найближчі роки.

Вплив фактору «Тенденції розвитку бізнесу» ми аналізували з позиції тих змін, що відбулися за останні п'ять років. Деталізуючи ці зміни можна означити основні напрямки дії цього фактору:

- сьогодні практично всі виробничі підприємства створюють сервісні центри, які надають консультаційну допомогу, послуги з кредитування, транспортування, до- та постпродажного сервісу;
- суспільні та некомерційні організації з метою підвищення ефективності своєї операційної діяльності вимушені обирати стратегію з орієнтацією на ри-

нок, що призводить до змін їх асортименту товарів і послуг, розробки адаптивної цінової політики та інноваційних систем обслуговування з метою залучення потенційних споживачів;

- в умовах конкурентного ринку самостійне сервісне підприємство або його структурних підрозділ, сервісний центр будь-якого промислового підприємства активізують засоби збільшення прибутку за рахунок скорочення витрат, що пов'язані з наданням послуг (заміна праці персоналу технологічними новаціями, самообслуговування, введення реінжинірингу);

- підвищення якості послуг та її конкурентоспроможності, призвело до радикальних змін стратегії розвитку сервісних підприємств. Базисом традиційного поняття якості (стандарту) становиться тенденція задоволення потреб клієнтів, що значно підвищує значущість маркетингу послуг та роль дослідження споживачів у сервісному секторі;

- за останній час в сфері послуг отримав широке розповсюдження франчайзинг як метод розвитку і фінансування сервісних мереж, які дотримують єдину концепцію обслуговування. Ринкова стабільність франчайзингової компанії є результатом проведення широкомасштабних рекламних компаній з використанням всіх засобів масової інформації, що забезпечує успішне просування торговельної марки як на національному, так і на світовому ринку; стандартизацію сервісних операцій; використання стандартних програм-тренінгів для підготовки персоналу та реалізацію двосторонніх маркетингових програм, що спрямовані як на споживача, так і на франчайзера;

- значні зміни у сервісному бізнесі пов'язані з широкопрофільністю кадрів та їх ротацією. Сьогодні вузька спеціалізація не є конкурентоспроможним показником для людини, яка прагне працювати в сервісному секторі. Внутрішні власні інтереси кожної сервісної фірми декларують принципи широко освітньої спеціалізації менеджерів, здатних до генерації нових ідей, використання досвіду роботи в інших галузях, сприйняття загальної корпоративної стратегії до проведення ефективних комунікацій з клієнтами. Сервісні компанії, які постійно проводять моніторинг ринку послуг та відслідковують фактори впливу рівня освіти своїх робітників на ринкову сталість фірми, реалізують стимулюючі тренінгові програми для співробітників з метою адаптації їх до нових напрямків розвитку фірми з використанням нових інструментів і методів роботи.

Сутність означеного вище фактора *«Розвиток інформаційних технологій»* міститься в інтеграції комп'ютерних і телекомунікаційних технологій. Існуюче програмне забезпечення дозволяє фірмам не тільки створювати довідкові бази даних (клієнтська база; платоспроможність споживачів;

кількість, якість; величина і спрямованість угод), але й проводити прогнозування і моделювання нових тенденцій з розробкою інноваційних підходів до сегментування ринку та визначення нових маркетингових можливостей. Слід підкреслити, що за останній час електронні послуги (e-services), що надаються через Internet, забезпечують не тільки високий ступінь охоплення цільової аудиторії, але і швидкий та ефективний доступ до всього асортименту послуг, розширення можливостей пошуку та порівняння пропозицій, зменшення вартості трансакцій, скорочення часу пошуку інформації та здатні значно змінити характер таких видів сервісних послуг як інформаційні, в т. ч. рекламного характеру, торговельні, фінансові, розрахункові та комерційні.

Інтернаціоналізація і глобалізація сервісних компаній є пріоритетом розвитку послуг туристського сектору та сектору вантажних і пасажирських перевезень. Причому, як правило, компанії, що планують вихід на зарубіжні ринки у якості форми виходу обирають міжнародну експансію або створення стратегічних альянсів. На світовому просторі це такі відомі фірми як Federal Express та UPS – вийшли на світовий ринок за рахунок придбання національних фірм; Citicorp; Mc Donalds Andersen Consulting (всі сфери обслуговування) – на засадах франчайзингу; Burger King; Holiday Inn (основний регіон функціонування – США але є власністю англійських компаній), готелі Motel; Red Roof Inns (регіон розміщення – США, але є власністю французької фірми Croupe Accor).

Визначення, деталізація та обґрунтування впливу основних факторів ринкової сталості підприємств (фірм) з надання послуг та проведення комплексних досліджень чинників ринкового макросередовища дозволить останнім ефективно маневрувати на ринку послуг, адаптуючись до визначених параметрів змін у зовнішньому середовищі та моделювати ринкову ситуацію на перспективу з метою максимізації прибутку за рахунок мінімізації можливих ризиків.

Список літератури: 1. Данилова Е.В. ВТО: регулирование торговли услугами. – М.: ИКЦ «Академ-книга», 2003. – 95 с. 2. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка. – М.: Центр экономики и маркетинга. – 2001. – 224 с. 3. Калачова І.В. Статистика послуг: Концептуальні основи реформування // Статистика України. – 2001. – № 4. – С. 24-28. 4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: 4-е изд.: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 108 с. 5. Мальченко В.М. Маркетинг послуг: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 360 с. 6. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 1996.–127с. 7. Статистична інформація – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 07.03.12

В.Б. РОДЧЕНКО, канд. екон. наук, доцент, ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків,
Д.О. СЕРЬОГІНА, аспірант, ХНАМГ, Харків.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ ТА РОСІЇ

В рамках даної роботи був проведений порівняльний аналіз розвитку міст-мільйонерів України та Росії, а також виходячи з отриманих результатів проведена оцінка розвитку міських територій зазначених країн в цілому.

В рамках данной работы был проведен сравнительный анализ развития городов-миллионеров Украины и России, а также исходя из полученных результатов проведена оценка развития городских территорий отмеченных стран в целом.

Within the framework of this work the comparative analysis of development of cities-millionaires of Ukraine and Russia was conducted, and also coming from got results the estimation of development of city territories of the noted countries of on the whole is conducted.

Сучасну цивілізацію можна впевно назвати міською цивілізацією. Згідно з статистичними дослідженнями Статкомітету СНД в містах і селищах міського типу проживає 68% населення України і більше 70 відсотків мешканців Росії [7].

Схожість процесів розвитку міських територій Росії і України ґрунтується на їх геополітичному положенні, загальній історії, що призвела за собою тісне переплетіння етнічних, мовних, економічних, а також безліч інших зв'язків. Сьогодні українські і російські міста зазнають складний і доволі стихійний процес переходу від свого радянського минулого до нової капіталістичної форми відносин.

Впродовж останніх десяти років багато дослідницьких організацій, вчених, а також політиків і засобів масової інформації задаються питанням в якій з двох країн найбільш сприятливі умови для життя городян [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Проведений аналіз вітчизняних і зарубіжних робіт показав, що на загальному фоні урбанізації провідна роль належить великим містам-мільйонерам. Враховуючи вищевикладене в даній роботі було поставлено завдання: визначити відмінності у рівні соціально-економічного розвитку міст-мільйонерів України та Росії, виходячи з отриманих результатів оцінити розвиток міських територій країн в цілому.

Існують різні підходи до групування міських поселень за чисельністю населення. Дослідник російських міст В. Семенов-Тян-Шанський пропонує по цілому ряду міркувань виділяти столичні міста (мільйон мешканців і більше), великі (100 000-1 млн мешканців) та інші [8]. По загальноприйнятій класифікації ООН міста-мільйонери – це міські поселення з понад 1 мільйон мешканців [9]. Залежно від чисельності населення в офіційних статистичних джерелах містами-мільйонерами вважаються міські поселення з населенням більш ніж 1 мі-

льйон та менш ніж 2 мільйони. Міста де мешкає більш ніж 2 мільйони пропонується відносити до групи міст-мультимільйонерів [7, 10]. Остання класифікація є найбільш прийнятною при проведенні аналізу соціально – економічного розвитку міст різних країн. Таким чином, зазначена класифікація призвела до аналізу наступних міських поселень (табл.1).

Оцінка соціально-економічного розвитку кожного з зазначених міст проводиться шляхом виявлення і кількісної оцінки ступеня присутності чинників, що дає можливість оцінити території у порівнянні з іншими містами. Аналіз досліджень українських та зарубіжних науковців виявив доцільність проводити оцінку регіонів у три етапи (рисунок 1).

Таблиця 1. Групування міст-мільйонерів (від 1 до 2 млн. мешканців) за чисельністю населення згідно запропонованій класифікації *

Міста-мільйонери України	Харків Дніпропетровськ Одеса
Міста-мільйонери Росії	Новосибірськ Єкатеринбург Нижній Новгород Самара Омськ Казань Челябінськ Ростов-на-Дону Уфа

*за даними 2009 року

Кожен з етапів дослідження можна представити як окрему операцію загального процесу, згідно з чим, проведення кожного з етапів мало за мету здійснити комплексну оцінку розвитку аналізованих у данній роботі міських територій.



Рис. 1. – Етапи оцінки розвитку міст-мільйонерів.

На першому етапі аналізу соціально – економічного розвитку міст України та Росії було проведено дослідження демографічної ситуації. Виділення де-

мографічних показників в самостійну групу було обумовлене значенням підвищення якості життя і комфортності мешкання для досягнення стабільного розвитку міста в довгостроковому аспекті.

У даній роботі показник демографічного розвитку вимірюється коефіцієнтом природного приросту населення на 1000 жителів у рік (табл.2), адже природний приріст населення служить найбільш загальною характеристикою інтенсивності зростання населення. Крім того, чисельність наявного населення за аналізований період в містах-мільйонерах України та Росії зменшилась виключно за рахунок природного скорочення, водночас зафіксовано міграційний приріст населення [10, 11].

Коефіцієнт природного приросту населення в містах-мільйонерах України станом на 2009 рік складав вдвічі більше ніж аналогічний показник російських міст.

Таблиця 2. – Показники демографічного розвитку міст

Міста-мільйонери	Коефіцієнт природного приросту (спаду) населення, на 1000 жителів в рік	
	2008	2009
Україна		
Харків	-3,8	-3
Дніпропетровськ	-4,4	-3,3
Одеса	-3,6	-2,6
В середньому по українських містах-мільйонерах	-3,9	-3,0
Росія		
Новосибірськ	-2,7	-1,9
Скатеринбург	-0,8	0,5
Нижній Новгород	-6,2	-4,9
Самара	-5,3	-4,6
Омськ	-2,3	-1,1
Казань	-1,5	-0,5
Челябінськ	-1,5	-0,6
Ростов-на-Дону	-3,2	-2,5
Уфа	0,3	1,8
В середньому по російських містах-мільйонерах	-2,6	-1,5

*Розраховано авторами по [10, 11]

На наступному етапі були проаналізовані показники соціально-економічного розвитку всіх міст-мільйонерів, враховуючи рівень матеріального добробуту та соціальний мікроклімат.

Соціально-економічні показники міста багато в чому визначається наступними характеристиками (табл. 3).

Соціально-економічні показники розвитку оцінюваних міст свідчать про вагомую різницю між містами двох країн: середньомісячна номінальна заробітна плата найманого працівника у місті з населенням більш ніж 1 мільйон у Росії

складала у 2009 році від 580 до 784 доларів США, у той же час українській мешканець аналогічного міста в середньому заробляв близька 240 доларів США.

Стосовно забезпечення населення житлом, слід підкреслити, що з усіх аналізованих міст лише в Одесі має місце зменшення середньої кількості квадратних метрів які приходяться на одного мешканця міста, загалом населення обох країн забезпечена житлом однаково. Однак, в українських містах відносно міст Росії спостерігається у тричі менший рівень злочинності, що свідчить про більш стабільний соціально-економічний стан країни.

Таблиця 3. Соціально-економічні показники розвитку міст-мільйонерів.

	Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, дол.США **		Забезпеченість населення житлом, кв. м загальної площі у середньому на 1 мешканця		Рівень злочинності у розрахунку на 1000 осіб наявного населення, одиниць	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Україна						
Харків	221,1	237,1	20,8	21,1	10,1	10,6
Дніпропетровськ	236,6	241,7	20,7	20,9	8	10,4
Одеса	220,1	237,5	18,7	18,6	9,8	10
В середньому по українських містах-мільйонерах	226	238,8	20	20,3	9,3	10,3
Росія						
Новосибірськ	702,4	718,6	21,6	22	30,7	29,9
Єкатеринбург	768,9	784,8	21,7	22,1	34,7	32,5
Нижній Новгород	596,8	648,2	21,6	22	36,8	39,5
Самара	595,5	624,4	22,5	23,1	36	32,7
Омськ	540	581,2	21,8	22,2	23,7	20,7
Казань	540,6	581,7	21,9	22	31,5	26
Челябінськ	588,8	601,8	22,5	23	30	28,4
Ростов-на-Дону	587,6	648,1	21,5	22,3	29,2	22,9
Уфа	649,1	686,7	20,4	20,8	24,1	23,1
В середньому по російських містах-мільйонерах	618,9	652,8	21,7	22,2	30,7	26,4

*Розраховано авторами по [10, 11]

**Показники розраховані у доларах США за курсом НБУ на 16.03.2012

На третьому етапі була проведена оцінка показників економічного розвитку територій (табл.4).

Таблиця 4. Показники економічного розвитку території.

	Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу, дол.США** (у фактичних цінах)		Число підприємств і організацій (на кінець року; за даними державної реєстрації), одиниць		Обсяг роздрібного товарообороту підприємств у розрахунку на одну особу, дол.США**	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Україна						
Харків	614,8	386,8	56397	57035	1247,5	1169,8
Дніпропетровськ	1033,6	657,4	54736	55775	1634,5	1350,2
Одеса	882,8	728,3	44460	45437	1359	1412,8
В середньому по українських містах-мільйонерах	843,7	590,8	51864,3	52749	1413,7	1310,9
Росія						
Новосибірськ	1234,7	1139,5	174997	176016	1689	1745,1
Єкатеринбург	1879,2	1188,5	137519	144301	1769,4	1878,5
Нижній Новгород	1297,5	1433,6	89529	91245	2086,1	1957,1
Самара	1553,8	1216,3	59227	60976	2119,9	1973,2
Омськ	1435,5	1067,2	34803	36872	807,3	925,7
Казань	1999,1	1991,6	49191	51182	1796,4	1738,9
Челябінськ	1353,5	1042,9	60511	65076	1418	1335,2
Ростов-на-Дону	1673,6	1301,5	46843	43288	2166,7	1992,7
Уфа	1811,4	1352,4	42525	45297	2138,7	1310,1
В середньому по російських містах-мільйонерах	1582	1303,7	77238,3	79361,4	1776,8	1650,7

*Розраховано авторами по [10, 11]

**Показники розраховані у доларах США за курсом НБУ на 16.03.2012

Аналіз показників економічного розвитку міських територій дозволяє прийти висновків, що міста-мільйонери Росії найбільш економічно розвинені, це стосується не лише обсягу інвестицій в основний капітал та обсягу роздрібного товарообороту, а і кількості зареєстрованих підприємств і організацій.

Узагальнені результати представлені на рис. 2.



Рис. 2. Порівняльна оцінка демографічного становища міст-мільйонерів.

Проведене дослідження дозволяє прийти висновків, що сучасні українські міста-мільйонери справляються з вирішенням проблем життєзабезпечення сво-

їх мешканців менш ефективно ніж Росія, тому досвід сусідньої країни з аналогічними проблемами у розвитку міських територій може бути використаний для поліпшення ситуації, яка склалась в Україні.

Список літератури: 1. Interactive Infographic of the World's Best Countries: NEWSWEEK's list of the world's best countries: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.thedailybeast.com/newsweek/2010/08/15/interactive-infographic-of-the-worlds-best-countries.html> 2. 2010 Legatum Prosperity Index: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.li.com> 3. 2009 Legatum Prosperity Index: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.li.com> 4. Mercer's 2011 Quality of Living ranking high lights – Global: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.mercer.com/articles/quality-of-living-survey-report-2011> 5. Best places in the world to invest in 2011: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.belfasttelegraph.co.uk/business/business-money/business-investments/best-places-in-the-world-to-invest-in-2011-15044869.html#ixzz1gnjaaRvB> 6. Українцям в Росії живеться краще?: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://finance.obozrevatel.com/fea/46237-ukraintsam-v-rossii-zhivetsya-luchshe.htm> 7. Сайт Статкомітету СНД: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.cisstat.com/> 8. Семенов-Тянь-Шанський В. Город и деревня в Европейской России. Очерк экономической географии с 16 картами и картограммами / Записки Импер. русск. геогр. о-ва, том X, выпуск 2. — СПб., 1910. 9. Официальный веб-сайт Центральных учреждений Организации Объединенных Наций: [електронний ресурс] // Режим доступу: www.un.org/ru/ 10. Держкомстат України: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 11. Федеральна служба державної статистики: [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

Надійшла до редколегії 16.03.12

УДК 658:33.08

Т.В. ОМЕЛЯНЕНКО, аспірант, НТУ „ХПІ”, Харків

СИСТЕМА ЗАОХОЧЕНЬ ПЕРСОНАЛУ В УНІКАЛЬНІЙ КУЛЬТУРІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто загальні теоретичні основи створення системи заохочень персоналу з урахуванням особливостей внутрішньої культури підприємства. Розроблено систему принципів та алгоритм побудови системи заохочення.

В статье рассмотрены общие теоретические основы создания системы поощрений персонала с учетом особенностей внутренней культуры предприятия. Разработана система принципов и алгоритм построения системы поощрений.

The general theoretical basis of incentive system development was considered in the article taking into account the internal culture of an enterprise. There were both the principles system and the incentives formation algorithm developed.

Постановка проблеми. Одне з базових положень сучасної парадигми управління – здібності і можливості співробітників підприємства як основна конкурентна перевага в адаптації до зовнішніх умов ведення бізнесу, що динамічно міняються. Керівникам підприємств, орієнтованим на досягнення стратегічних цілей, потрібне відповідне інформаційне забезпечення управління персоналом, яким можуть виступати певні теоретичні положення і розробки, під-

ходи і алгоритми. У рамках цього заслуговує на увагу і вимагає теоретичного аналізу і перегляду система заохочень персоналу на шляху до досягнення цілей підприємства.

Так, створення ефективної системи заохочень не обмежується і виходить за межі знання існуючих методів заохочень. Передусім, це вимагає комплексного бачення цілісної системи, можливості алгоритмізації процесів її розробки і впровадження, відстежування і кількісних оцінок результативності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У зарубіжній практиці тематика систем заохочення персоналу, аналіз її ефективності, отримали досить широке поширення. У роботі [1] F. Schoeneborn розглядає питання заохочення менеджерів вищої ланки, які, в результаті делегування їм значних повноважень стейкхолдерами, отримують можливість максимізувати їх власні вигоди, навіть якщо це не завжди узгоджується з інтересами останніх

M. Gibbs та інші [2] аналізували завдання вибору показників ефективності системи заохочень, використовуючи дані по менеджерах компаній-автодилерів. Автор підкреслює, що менеджери можуть отримувати заохочення, не створюючи при цьому додаткових вигод для компанії.

I. Larkin фокусується на проблемі, пов'язаній з системою заохочення, побудованою на відсотках від продажів [3]. В результаті розрахунків на прикладі компаній з продажу програмного забезпечення встановлено, що власник компанії часто втрачає значні суми з-за штучного завищення продавцями програмного забезпечення числа продажів замість реального залучення клієнтів і здійсненні нових продажів: чим більше продавець працює в компанії, тим більше він схильний до подібних "азартних ігор".

B. Holmstorm, P. Milgrom [4], аналізуючи роль систем заохочення в діяльності фірми, виходять з питання про те, чому одні люди влаштовуються на роботу торговими агентами як наймані штатні співробітники, а інші – як вільні агенти, працюючи за контрактом. Провівши кількісні оцінки різних заохочувальних інструментів для торгових агентів, а саме комісійні виплати залежно від об'ємів продажів, автори роблять висновки, що такі інструменти, як приховані заохочення, вербальні заохочення, не зовсім важливі в результаті проведення досліджень серед торгових агентів.

Дослідження для монетарних методів заохочення також зустрічаються в роботі F. Van Dijk [5] та інших. Незважаючи на достатню кількість досліджень ефективності монетарних систем заохочення в комерційному секторі, їх застосування актуально і для муніципального, громадського сектора, що детально розкрито в [6]. Проте разом з існуючими дослідженнями, і врахуванням того, що вони були проведені для різних галузей і різних компаній, недостатньо роз-

критий теоретичний матеріал стосовно загальних підходів до створення системи заохочення персоналу.

Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми. Як видно з аналізу зарубіжного досвіду впровадження систем заохочень персоналу, автори фокусувалися в основному на кількісних оцінках ефективності тієї або іншої монетарної системи заохочень, при застосуванні яких в компаніях відзначалися конфлікти і обмани власника. Проте ефективність будь-якої системи заохочень залежить не лише від точності кількісних оцінок і галузі, в якій функціонує підприємство (спираючись на публікації, виключно кількісний підхід іноді себе не виправдовує), а передусім від внутрішньої культури підприємства, яка в згаданих роботах до уваги не береться.

Виходячи з цього, основна **мета статті** – теоретичне забезпечення створення системи заохочень персоналу, розробка принципів, наслідуючи які відкривається можливість самостійно розробити найбільш ефективну систему заохочень, виходячи з цілей конкретного підприємства; побудова механізму створення системи заохочень.

Виклад основного матеріалу. Йдеться не про корпоративну культуру, а про унікальну культуру, що встановилася, і особливості взаємовідносин, взаємовідносини співробітників усередині підприємства на двох рівнях: горизонтальному (співробітник – співробітник) і вертикальному (співробітник – керівник), а також про сприйняття і відношення співробітників до цілей підприємства, їх рівень відповідальності, самостійності, яка на кожному підприємстві має свої особливості. Спираючись на це, процес розробки системи заохочень персоналу включає розкриття семи ключових питань: що створюється; якою метою створюється; ким створюється; для кого створюється; на яких принципах створюється; як створюється; які методи включає.

Під системою заохочень персоналу пропонується розуміти сукупність управлінських прийомів, методів, способів та інструментів впливу на поведінку співробітників підприємства, спрямованих на підвищення ефективності їх роботи, усвідомлення й підвищення рівня відповідальності і самоконтролю в рішенні поставлених керівництвом завдань, формування і закріплення позитивного відношення до організації. Заохочення в [7] розглядаються як зовнішні заходи впливу на окрему людину, групи або організації.

Система заохочення персоналу може бути спрямована на досягнення соціального ефекту усередині підприємства: синхронізацію роботи в команді, об'єднання колективу і так далі, що в результаті так чи інакше призводить до збільшення прибутковості. Разом з цим, метою впровадження системи заохочень також може стати коригування або зміна внутрішньої культури підприєм-

ства (про яку згадувалося вище). Саме від вибору мети створення системи заохочення персоналу залежить робота на наступних етапах.

Розподіл відповідальності за результати впровадження системи заохочення персоналу визначається мірою довіри керівника до менеджера по персоналу, в основі якої лежить упевненість керівника в кваліфікації менеджера, знаннях і досвіді рішення подібних завдань, авторитеті, що у свою чергу впливає на ухвалення рішення керівником підприємства про рамки повноважень, що передаються менеджеру для створення системи.

Залежно від цілей створення системи заохочення персоналу, а також ряду чинників, вона може створюватися для одного співробітника, робочої групи (команди), структурно-функціонального підрозділу підприємства. Крім того, на вибір системи заохочення персоналу, окрім цілей створення системи, впливає ряд чинників: пер за все внутрішня культура, розмір підприємства, організаційна структура та форма власності.

Невід'ємною ланкою на шляху до створення ефективної системи заохочення персоналу є знання і використання принципів, на яких базується розробка системи. Пропонується система з восьми основних принципів, показаних на рис. 1.

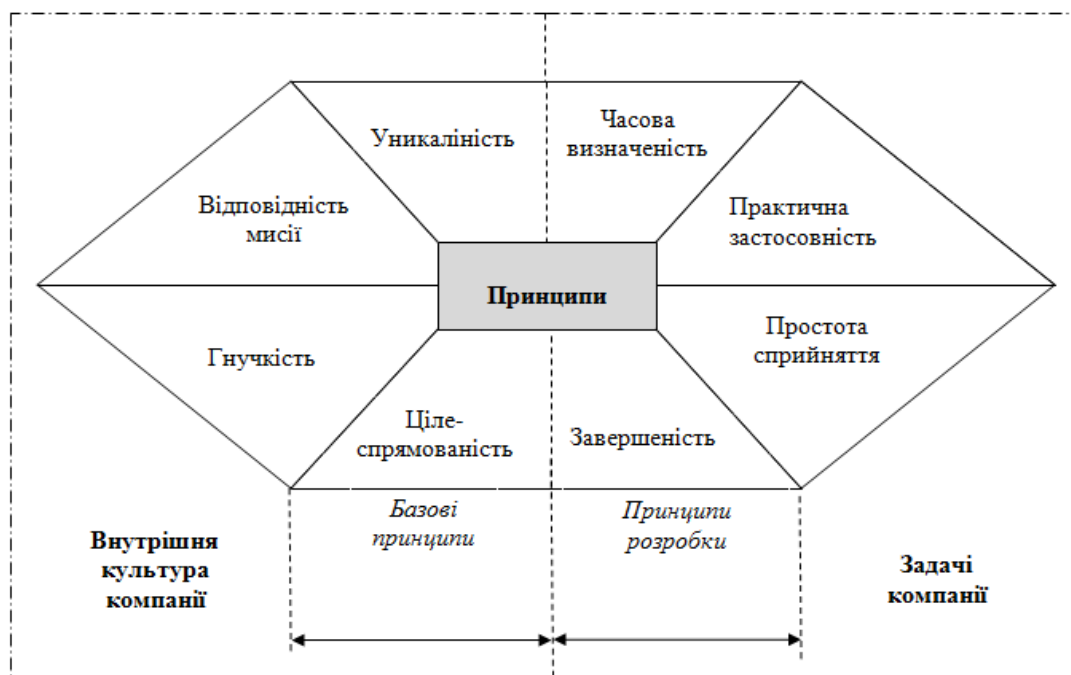


Рис.1 – Система принципів створення системи заохочення персоналу

На лівій частині фігури представлені базові принципи системи заохочення персоналу: вони визначаються внутрішньою культурою підприємства, саме на цій підставі класифіковані як базові. До них відносяться:

а) унікальність – для кожного підприємства система заохочення персоналу унікальна, виходячи з особливостей чинників, що впливають на створення системи;

б) відповідність місії підприємства – система заохочення персоналу повинна узгоджуватися з місією і цілями підприємства, не суперечити їм;

в) гнучкість – система заохочення персоналу, створена на принципі гнучкості, може бути змінена у будь-який момент після отримання перших результатів її впровадження у разі їх невідповідності очікуваним, недостатній ефективності системи заохочення, за умови найменших витрат часу менеджера для зміни системи;

г) цілеспрямованість – система заохочення персоналу створюється для досягнення певної мети, рішення намічених керівництвом підприємства завдань. Мета створення системи заохочення персоналу має бути конкретна і зрозуміла не лише керівництву, а й співробітникам.

Права частина фігури відображає принципи розробки системи заохочення, які визначаються безпосередньо завданнями підприємства. До них відносяться:

а) часова визначеність – терміни дії системи заохочення після її впровадження чітко визначені;

б) практична застосовність – система має зрозумілу структуру, фінансово забезпечена залежно від фінансових можливостей конкретного підприємства і може бути впроваджена, наявність заданих критеріїв оцінки ефективності розробленої системи;

в) простота сприйняття – структура системи заохочення і її дія зрозумілі персоналу, немає протиріч;

г) завершеність – система заохочення, розроблена для вирішення конкретних завдань, є завершеним проектом, в процесі її впровадження до отримання перших результатів не вимагає внесення змін і доопрацювання.

Маючи певну мету створення системи заохочення персоналу на підприємстві, вирішення питання про розподіл відповідальності і повноважень в процесі розробки, впровадження і відстежування результативності системи, оцінивши чинники, що впливають на її структуру, спираючись на принципи, безпосередньо процес створення і впровадження системи, а також отримання зворотного зв'язку, можна представити у вигляді загального алгоритму (рис. 2).

Передбачається, що розробкою і впровадженням системи заохочення персоналу на підприємстві займається менеджер по управлінню персоналом (або штатний співробітник, або представник консалтингової фірми).

Розробка системи заохочень розпочинається з оцінки, аналізу і діагностики внутрішньої культури підприємства: визначається лояльність співробітників до підприємства, колективу, керівництва, сприйняття цілей підприємства. В результаті менеджер отримує картину унікальних традицій спілкування і ділових взаємовідносин, що склалися, в колективі для цього підприємства в даний момент часу.

Проведення соціально-психологічного моніторингу персоналу припускає використання комплексу методів, спрямованих на виявлення суб'єктивних представлень персоналу про заохочення, а також особових стимулів, що визначають ефективність роботи на підприємстві. Точність результатів і правильність висновків на цьому етапі зрештою вплине на ефективність вибраних методів заохочень персоналу.

Орієнтуючись на оброблені результати соціально-психологічних досліджень персоналу (тестування, анкетування, усне опитування та інші методи – на можливих методах і їх виборі в статті зупинятися не будемо), менеджер складає один або декілька можливих проектів (що має більше переваг в порівнянні з наявністю тільки одного проекту) системи заохочення персоналу. При цьому необхідно врахувати фінансове забезпечення реалізації системи заохочення, якщо вона включає методи матеріального заохочення.

Розраховуючи необхідні розміри фінансового забезпечення, менеджер бере до уваги терміни реалізації системи заохочення. На цьому ж етапі передбачаються критерії оцінки ефективності впровадження системи заохочення персоналу на підприємстві: фінансово-економічні показники, якщо система заохочення створюється з метою досягнення кількісних результатів (підвищення прибутковості і так далі).

Крім того, в систему показників можуть бути включені і кількісні показники ефективності роботи співробітників (кількість нових залучених клієнтів, обсяги виробленої продукції в натуральних одиницях і тому подібне). Розробка структури системи заохочення припускає підбір методів заохочення, які узгоджуються з внутрішньою культурою, а також можуть бути спрямовані на її зміну або формування.

Далі, виходячи з результатів вирішення питання про повноваження, надані менеджеріві керівником, і розподіл відповідальності, оптимальна система заохочення персоналу обирається менеджером, або остаточне рішення приймає

керівник, або система вибирається за погодженням обох сторін. В той же час, на цьому етапі важливу роль відіграє якість комунікації між менеджером і керівником: від цього залежить швидкість знаходження рішення, уникнення конфліктів у рамках робочого спілкування.

Після впровадження системи заохочення персоналу, закінчення певного часу і отриманні перших результатів, проводиться їх оцінка і аналіз відповідності поставленим цілям системи заохочення: робиться розрахунок кількісних показників, про які йшлося вище, в якості критеріїв оцінки ефективності.

Розглянувши детально загальний алгоритм створення системи заохочення персоналу, доцільно перейти безпосередньо до можливих методів заохочення персоналу. Їх узагальнений виклад, представлений в [7], включає наступні методи: оплата праці; прямі фінансові вигоди: пенсійне забезпечення, страхування, субсидії, пайова участь; непрямі фінансові вигоди: субсидування транспорту, навчання, податкові пільги, різні компенсації; гнучкі графіки, робота на непостійній основі, можливість роботи у вихідні дні, відпустки; умови роботи, рекреаційні можливості; можливості професійного розвитку; зворотний зв'язок з керівництвом; солідарність в організації, соціалізація, товариські стосунки, захопленість; статус, престиж; безпека, стабільність, захист, ризик.

Визначившись з монетарним або «прикордонним» методом, тільки після цього йде вибір найбільш оптимального з фінансової точки зору варіанту його реалізації підприємством і включення в систему заохочень.

Систему заохочень персоналу слід переглядати у випадках: зміни організаційної структури підприємства; зміни місії, цілей; зміни профілю діяльності, галузі; реструктуризації, банкрутства; погіршення фінансово-економічних показників діяльності підприємства; зміни податкового законодавства, а також законодавства, що регулює оплату праці і страхування співробітників; незадовільних результатів впровадження системи заохочення.

Як видно, ці методи діляться на монетарні заохочення, немонетарні і так звані «прикордонні» – з непрямыми фінансовими вигодами, такі, що межують з монетарними і немонетарними: службовий транспорт, одяг, можливість відвідування спортклубів, навчання за рахунок підприємства і так далі. У роботі [8] W. Semar відмічає універсальність матеріальних заохочень.

Гнучкість СПП і її ефективність визначається успішним комбінуванням монетарних і немонетарних методів заохочення. Конкретний вибір тих або інших методів, їх сукупності в першу чергу залежить від результатів соціально-психологічного дослідження очікувань і мотивів працівників, виявлення клю-

чових стимулів людей. У другу чергу – від фінансових можливостей підприємства (монетарні і «прикордонні» методи).

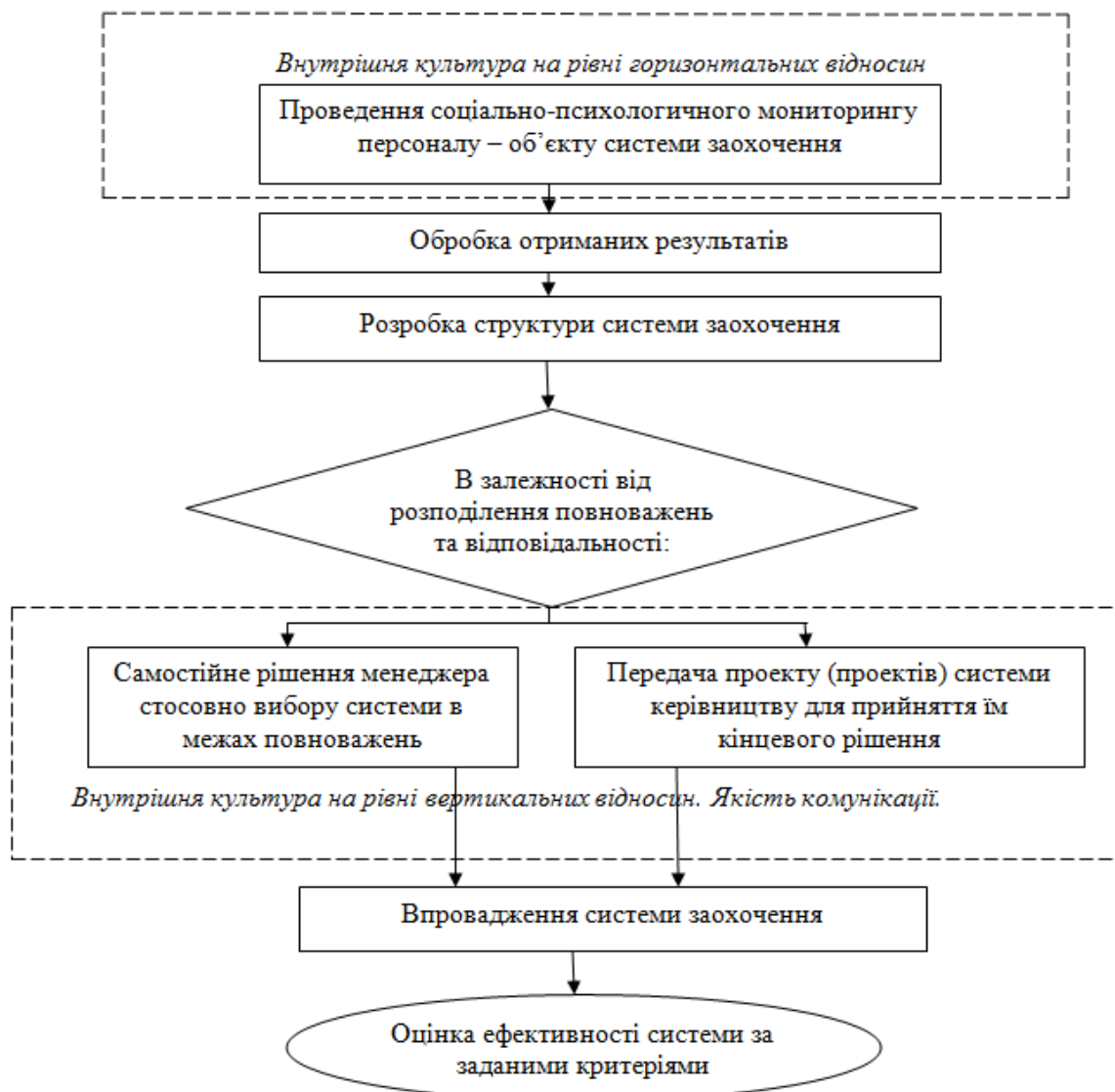


Рис.2 – Алгоритм розробки та впровадження системи заохочення персоналу

Висновки. Підводячи підсумок, підкреслимо, що в статті запропонований загальний механізм створення системи заохочень персоналу, заснований на унікальності внутрішньої культури підприємства, що сформувалася. Маючи уявлення про підходи до створення системи, володіючи принципами і методами заохочень, менеджер дістає можливість створювати унікальну, спрямовану на ефективне досягнення персоналом поставлених цілей і рішення завдань систему заохочення персоналу.

Крім того, деякі положення статті, зокрема пріоритетність уваги і оцінки внутрішньої унікальної культури підприємства, основні принципи розробки си-

стеми заохочень, можуть використовуватися в процесі перегляду, удосконалення або оновлення вже існуючої на підприємстві системи заохочення персоналу.

Список літератури: 1. *F. Schoeneborn*. How managerial incentive systems influence the company's business performance – a system dynamics model and its results / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.systemdynamics.org/conferences/1999/PAPERS/PARA138.PDF> 2. *M. Gibbs, K.A. Merchant, W. A. Van der Stede, M. E. Vargus*. Performance measure properties and incentive system design / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faculty.chicagobooth.edu/michael.gibbs/research/PM.pdf> 3. *I. Larkin*. The cost of high-powered incentives: employee gaming in enterprise software sales / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://catalogue.polytechnique.fr/site.php?id=332&fileid=2268> 4. *B. Holmstrom, P. Milgrom*. The firm as an incentive system / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stanford.edu/~milgrom/publishedarticles/The%20Firm%20as%20an%20Incentive%20System.pdf> 5. *F. van Dijk, J. Sonnemans, F. van Winden*. Incentive systems in a real effort experiment / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tinbergen.nl/uvatin/98023.pdf> 6. *C. J. Heinrich*. Incentives and their dynamics in public sector performance management systems / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.albany.edu/~marschke/Paper/heinmars.pdf> 7. Incentive systems: incentives, motivation, and development performance / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lencd.com/data/docs/233-Concept%20Note_Incentive%20Systems.pdf 8. *W. Semar*. Incentive systems in knowledge management to support cooperative distributed forms of creating and acquiring knowledge / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/.../download?doi>.

Надійшла до редколегії 28.03.2012

УДК 65.052

И.Н. КИРИЛОВ, аспирант, Ставропольский государственный аграрный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Наличие эффективной системы учетно-аналитического обеспечения является необходимым условием и в значительной степени способствует принятию обоснованных управленческих решений на разных уровнях управления строительной организации.

Наявність ефективної системи обліково-аналітичного забезпечення є необхідною умовою і в значній мірі сприяє ухваленню обґрунтованих управлінських рішень на різних рівнях управління будівельної організації..

An effective system of accounting and analytical support is essential and greatly contributes to informed management decisions at various levels of management of construction organizations.

Анализ современного состояния учета и состава затрат позволяет выделить основные принципы, четкое следование которым обеспечит достоверное формирование фактической себестоимости продукции, работ, услуг и правильное исчисление налогооблагаемой прибыли и иных налогов:

1. постоянство использования принятой методики учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг в течение года;

2. формирование затрат организации на основании условий договоров, заключенных в письменном виде. При этом сделка должна быть оформлена договором, заключенным в соответствии с требованиями гражданского законодательства;

3. полнота отражения в учете всех хозяйственных операций и документальное подтверждение производственных затрат надлежаще оформленными документами. Следует учитывать, что не могут быть учтены в составе расходов организации, расходы, подтвержденные фиктивными документами или недействительными документами;

3. разграничение расходов и доходов к отдельным периодам;

4. разграничение в учете текущих затрат и капитальных вложений;

5. возможность подтвердить производственную направленность затрат;

6. производственные затраты должны относиться к деятельности самой организации;

7. перечень статей затрат, состав, методы распределения по видам продукции определяется отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам бухгалтерского учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства.

В результате проведенного исследования практической деятельности строительных организаций Ставропольского края, можно сказать, что организации, имеющие лицензии на право заниматься деятельностью, относящейся к отрасли «Строительство», часто ведут и другую коммерческую деятельность, тем или иным образом связанную с основной строительной деятельностью. К таким видам деятельности относятся: проектно-изыскательские работы, которые строительная организация может осуществлять при наличии соответствующих лицензий, и деятельность вспомогательных производств, связанная с добычей и обогащением сырья для изготовления строительных материалов, а также производство этих материалов или конструкций из них.

Затраты по ведению других (не относящихся к отрасли «Строительство») видов деятельности, а также расходы вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств должны учитываться обособленно. При этом в учетной политике строительной организации отражается специфика каждого вида деятельности в контексте общего порядка ведения бухгалтерского и налогового учета для составления всех видов отчетности.

Учетная политика регламентирует порядок принятия к учету и оценки продукции вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств, а также порядок ее отнесения на затраты строительного производства, реализации на сторону или списания по назначению в качестве непроизводственных расходов [1].

Затраты строительной организации на производство и сдачу заказчику работ по договору строительного подряда являются себестоимостью этих работ [2].

Рассматривая состояние учета затрат в строительных организациях Ставропольского края, необходимо отметить, что учет затрат построен таким образом, что он не полностью отвечает требованиям бухгалтерского учета.

Это выражается в неоднородности содержания статей затрат по годам в одной и той же организации, что не обеспечивает сопоставимость показателей. Кроме того применяемые статьи затрат усложняют работу бухгалтеров при составлении годовой отчетности.

Наиболее существенным недостатком при учете затрат и продукции, работ, услуг с точки зрения управления является на наш взгляд отсутствие учета в разрезе центров ответственности и центров формирования затрат, то есть по подразделениям, и в первую очередь по бригадам.

Отсутствие данной информации не позволяет провести сравнительный анализ общей оценки выполнения плана, прямых материальных и трудовых затрат, а также определения резервов снижения величины затрат на единицу продукции, работ, услуг. Кроме того, это не позволяет обеспечить информацией менеджеров для выработки ими рекомендаций на будущее на основе анализа свершившихся фактов для составления объективных смет.

Необходимость совершенствования системы учетно-аналитического обеспечения формирования затрат и калькулирования себестоимости продукции можно объяснить следующими причинами:

- смещение акцента анализа с внутренней на внешнюю бизнес-среду, в которой развивается или предполагает развиваться строительная организация;
- необходимость продуманной взаимосвязи между оперативной и стратегической деятельностью строительной организации, поскольку учет и анализ, достижение стратегических целей и задач выражается в конкретной системе показателей;

- учет и анализ выявляет необходимость в изменении стратегии развития строительной организации;
- появление новейших методов учета и внутреннего контроля.

Проведенное исследование подтвердило, что многие крупные и средние строительно-монтажные организации в настоящее время остро нуждаются в разработке методических рекомендаций по организации учетно-аналитического обеспечения, охватывающих всю совокупность финансово-производственных процессов.

Список литературы: 1. Аврова И.А. Организация учета в строительстве / А.И. Аврова. – М.: Бертон-Пресс, 2003. – 321 с. 2. Гаврилюк Л.К. Договор строительного подряда: учет у заказчика-застройщика / Л.К. Гаврилюк // Российский налоговый курьер. – 2003. – № 9.

Надійшла до редколегії 16.03.2012

УДК 338.24 /351.77

А.В. ОГАНЕЗОВА, канд. экон. наук, доцент, ХИНЕМ, Харьков

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье определены критерии оценки эффективности экономической деятельности учреждений здравоохранения.

У статті визначені критерії оцінки ефективності економічної діяльності установ охорони здоров'я. У статті визначено критерії оцінки ефективності економічної діяльності закладів охорони здоров'я.

In the article is identified criteria for evaluating the economic performance of health facilities.

Введение. Основной целью совершенствования здравоохранения, наравне с обеспечением доступности современных медицинских технологий, является обеспечение качества медицинских услуг. Одним из атрибутов и параметров качества является эффективность. Неэффективное использование ресурсов, с одной стороны, не позволяет динамично развиваться здравоохранению в соответствии с реалиями современного мира, повышающими медицинские расходы (старение населения и, как следствие, повышение спроса на медицинские услуги и бурный рост медицинских инноваций, повышающий предложение медицинских услуг), с другой – отвлекает ресурсы, которые могли бы использоваться в других отраслях экономики [7]. Поэтому усиливается интерес исследователей к проблеме эффективного использования ограниченных ресурсов.

В силу вышеназванных причин различные аспекты проблемы экономической эффективности работы учреждения здравоохранения в последнее время чаще стали освещаться в экономической и медицинской литературе. Вместе

с тем предлагаемые методические подходы в практической деятельности оказываются трудоемкими и не дают обобщенного представления об эффективности работы организации и ее подразделений. Последнее обстоятельство создает все более заметные трудности в управлении учреждениями здравоохранения, особенно многопрофильными, так как именно структурные подразделения выполняют основные функции и обеспечивают успешность деятельности учреждения здравоохранения [4, 5].

II. Постановка задачи. Понятийный аппарат экономической эффективности многогранен и противоречив. Отчасти такое многообразие обусловлено различием в подходе определения эффективности в отношении цепочки «ресурсы – структура – процесс – результат». Возможно рассмотрение эффективности с позиции структуры системы здравоохранения и отдельных учреждений (структурная эффективность), с позиции происходящих процессов в системе (процессная эффективность, или эффективность управления), с позиции полученных результатов, а также построение интегрированных показателей. Не менее важной причиной многообразия дефиниций является существование двух близких понятий: экономическая и социально-экономическая эффективность [2]. В работе [6] выделена социально-экономическая эффективность в рамках процессного управления системы здравоохранения. Данный подход ориентирован на структуру системы здравоохранения и процессы, происходящие в ней. Зарубежные специалисты в области экономики здравоохранения выделяют: 1) техническую ("technical efficiency", "cost efficiency", "operational efficiency" – определение минимального количества какого-либо ресурса для достижения определенного результата; 2) продуктивную ("productive efficiency") – определение наилучшей комбинации ресурсов из альтернативных; 3) распределительную (эффективность размещения ресурсов, аллокативная эффективность, эффективность по Парето, «allocative efficiency») – подразумевает распределение ресурсов в экономике страны (региона), а также внутри системы здравоохранения с учетом особенностей и перспектив развития всех отраслей экономики [9, 10].

Проблемы и возможности использования экономических оценок в различных областях здравоохранения широко обсуждаются в литературе. Открытый интернет-портал Cost Effectiveness and Resource Allocation (<http://www.resource-allocation.com>) регулярно публикует информацию о самых современных исследованиях, касающихся методики и применения экономических оценок.

Оригинальный подход к определению эффективности предложен в работе А.Клевера и Д.Перкинса, в которой авторами выделена горизонтальная и вертикальная эффективность (рис.) [8].

Горизонтальная эффективность = $D / (C + D)$;

Вертикальная эффективность = D / B .

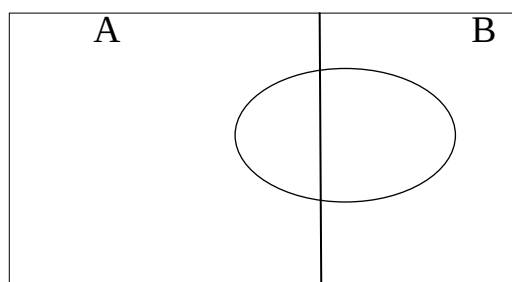


Рис. – Горизонтальная и вертикальная эффективность

А – лица, не нуждающиеся в лечении; В – лица, нуждающиеся в лечении; С – из не нуждающихся получили лечение; D – из нуждающихся получили лечение.

Многообразие критериев и показателей их характеризующих, которые используются для определения эффективности, часто приводит к дублированию и перегрузки системы оценки одной сферы деятельности учреждения здравоохранения и недооценки другой. Для полноценного формирования системы оценки эффективности учреждения здравоохранения необходимо определять все используемые ресурсы и получаемые результаты. Это позволит подобрать оптимальное соотношение критериев и показателей эффективности.

Целью данной статьи является выявить критерии оценки эффективности экономической деятельности учреждений здравоохранения. В работе использованы метод теоретических обобщений и сравнений, системный и комплексный подходы.

III. Результаты. Под экономическими ресурсами понимают все материальные и нематериальные ресурсы, которые используются в процессе производства медицинской услуги (табл. 1).

Таблица 1. Экономические ресурсы, используемые в процессе производства медицинской услуги (составлена автором)

Ресурсы	Характеристика ресурсов, используемые в процессе производства медицинской услуги
Природные ресурсы	земля, водные, лесные, биологические, климатические, рекреационные ресурсы
Финансовые ресурсы	- денежные средства в виде бюджетных ассигнований; - средства местных бюджетов; - средства добровольного медицинского страхования; - средства благотворительных фондов; - средства организаций, предприятий, граждан.

Продолжение таблицы 1

Реальный капитал	- основной капитал (основные фонды) (пассивная часть – здания и сооружения; активная часть – оборудование, инструменты, автотранспорт, инвентарь, товары длительного пользования); - оборотный капитал – средства, на которые приобретаются медикамент, питание, расходные материалы.
Интеллектуальный капитал	- человеческий капитал (медицинские и иные знания, навыки, технологии, творческие способности, культура труда; - организационный капитал (техническое и программное обеспечение, организационная структура учреждения здравоохранения и системы здравоохранения, культура организации; - потребительский капитал (связи с корпоративными клиентами в рамках ДМС, информация о клиентах).
Информационные ресурсы	- внутренние статистические данные учреждения здравоохранения и областного здравоохранения, результаты их анализа; - внешние данные и информация, поступающая от органов власти, производителей лекарств, медицинской техники и т.п.
здоровье	Один из главных стратегических ресурсов общества, количественное выражение которого можно представить в виде индекса физического развития.

Открытие новых ресурсов и признание их таковыми свидетельствует о том, что ограничены не ресурсы, а наши представления о них [7].

Виды результатов подразделяются в зависимости от применяемого классификационного признака [3]. В представленной ниже классификации (табл.2) за главный признак взято направление произведенного эффекта.

Таблица 2. Виды результатов, получаемые в процессе производства медицинской услуги (составлена автором)

Виды результатов	Характеристика результатов, получаемых в процессе производства медицинской услуги
1	2
Внешние результаты, отражающие: - достижение главных целей здравоохранения: лечение и профилактика заболеваний, сохранение и улучшение здоровья граждан - социальные аспекты	Число сокращенных дней временной нетрудоспособности, годы жизни, скорректированные по качеству, годы жизни, скорректированные по нетрудоспособности, увеличение средней продолжительности жизни, удовлетворенность пациентов медицинской помощью, доступность медицинской помощи, динамика индекса человеческого развития; финансирование на 1 жителя в год, положительный имидж здравоохранения, являющийся фактором социальной стабильности.
Внутренние результаты, отражающие: – структуру здравоохранения;	Количество коек на 1 жителя, мощность амбулаторных подразделений в расчете на 1 жителя, количество врачей и

Продолжение таблицы 2

1	2
	медицинских сестер на 1 жителя, количество активной части основных фондов на 1 врача и др.;
- объемные (валовые) показатели;	количество выполненных койко-дней, посещений, выездов бригад скорой медицинской помощи, количество выполненных диагностических исследований по видам;
- качественные показатели, отражающие качество медицинских услуг;	показатели лечебно-диагностической деятельности стационарных подразделений (летальность, количество внутрибольничных инфекций, суммы штрафных санкций); показатели лечебно-диагностической деятельности амбулаторных подразделений (количество выявленных случаев туберкулеза и онкозаболеваний при профилактическом осмотрах, онкозапущенность, суммы штрафных санкций); соответствие санитарным нормам и правилам (суммы штрафных санкций); результаты участия клиничко-диагностических лабораторий во внешнем контроле качества, показатели проверки оборудования;
- результативные показатели, отражающие использование, восполнение и развитие потребляемых финансовых, капитальных, интеллектуальных и информационных ресурсов;	процент исполнения консолидированного бюджета, исполнение бюджета по статьям, изменение структуры доходов от оказания платных медицинских услуг, структура расходов полученных средств от оказания платных медицинских услуг и т.п.; использование основного капитала – изменение количества основных фондов за год на 1 жителя, изменение количества активной части основных фондов за год на 1 жителя; оборотного капитала – расходы на медикаменты на 1 койко-день, расходы на питание на 1 койко-день); изменение числа врачей, имеющих квалификационную категорию, освоение врачами новых методик диагностики, лечения, профилактики, количество врачей-участников всеукраинских и международных конференций; внедрение в учреждениях здравоохранения новых методик и технологий
Виды результатов	Характеристика результатов, получаемых в процессе производства медицинской услуги
	диагностики, лечения и профилактики, внедрение новых технологий управления; изменение числа договоров и количества обслуживаемых по ним граждан по добровольному медицинскому страхованию и платным услугам; количество подписных специализированных изданий, в т.ч. в электронном виде; использование в работе ежегодно обновляемых справочников по доказательной медицине и фармацевтических справочников; поиск врачами специализированной информации через интернет.
- социальные аспекты	обеспечение занятости и социальные гарантии медицинских работников

Такое многообразие результатов, выявленных в ходе исследования, на наш взгляд, делает невозможным их мониторинг. Более того, только часть из

них отражает ключевые моменты деятельности учреждения здравоохранения и может использоваться для определения эффективности. Выбор таких параметров является чрезвычайно важным, поскольку позволяет оценить не только текущее состояние учреждения здравоохранения, но и будущую конкурентоспособность.

Учитывая специфику здравоохранения и руководствуясь принципами построения системы анализа и оценки эффективности [1], можно выделить следующие критерии оценки эффективности учреждения здравоохранения:

- эффективность использования ресурсов (в рамках одного ресурса необходимо группировать показатели с последующим формированием единого интегрированного показателя, отражающего эффективность использования всех ресурсов);

- удовлетворенность пациентов (интегрированный показатель, определяемый путем анкетирования пациентов);

- технологическая эффективность (отражает использование современных технологий лечения и профилактики);

- производственная (операционная) эффективность (отражает производительность, уровень безопасности сотрудников);

- качество медицинских услуг;

- удовлетворенность сотрудников (интегрированный показатель, определяемый путем анкетирования сотрудников);

- эффективность поставщиков медикаментов, оборудования и пр. (своевременность поставки, количество забракованных медикаментов, гарантийное и послегарантийное обслуживание оборудования и пр.).

IV. Выводы. Разработанные в ходе исследования критерии оценки эффективности экономической деятельности учреждений здравоохранения помогут оптимизировать размещение ресурсов в различные сферы функционирования учреждения здравоохранения, а также повысят эффективность управления ими. В ходе дальнейших исследований предполагается, опираясь на выявленные критерии и мировой опыт использования системы сбалансированных показателей (ССП), адаптировать СПП для учреждений здравоохранения, что позволит создать для них систему оценки эффективности, адекватную современным требованиям.

Список литературы: 1. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с. 2. Колосницына М.Г. Экономика здравоохранения / Колосницына М. Г., Шейман И. М., Шишкин С. В. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 479 с. 3. Лафта Дж. К. Теория организации [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Дж. К. Лафта. – М. : ПРОСПЕКТ, 2003. – 416 с. 4. Москаленко В.Ф. Принципы

побудови оптимальної системи охорони здоров'я / Москаленко В.Ф. – К.: Книга плюс, 2008. – 320 с. 5. Солоненко Н.Д. Економіка охорони здоров'я: навч. посіб./ Солоненко Н. Д. – К.: НАДУ, 2005. – 416 с. 6. Шапиурина Н.Г. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении. – М.: МЦФЭР, 2005. – 318 с. 7. Шutow М.М., Дорофиев В.В., Блинов Н.С. Оптимизация управления ресурсами здравоохранения: Учебник. – Донецк: ВИК, 2005. – 238 с. 8. Clewer A., Perkins D. Economics for Health Care Management. – England, London: Prentice Hall. Financial Times, 1998. – P.3; 9. Mitton G., Donaldson C. (2004). Health care priority setting: principles, practice and challenges. // Cost Effectiveness and Resource Allocation. 2:3 (22 April 2004). <http://www.resource-allocation.com/content/2/1/3>. 10. Palmer S, Torgerson D. Definitions of efficiency. British Medical Journal. 1999; 318:1136. <http://www.bmj.com/content/318/7191/1136.full>

Надійшла до редколегії 12.03.12

УДК 330.123.2

О.М. СІРЕНКО, аспірантка, НТУ «ХПІ», Харків

ОСВІТНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Визначені структура освітнього потенціалу вищого навчального закладу та його можливості при оперативному, тактичному і стратегічному управлінні.

Определены структура образовательного потенциала высшего учебного заведения и его возможности при оперативном, тактическом и стратегическом управлении.

The structure of educational potential of higher educational establishment are certain and his possibilities are certain at an operative, tactical and strategic management.

Актуальність проблеми. Важливим для вищого навчального закладу (ВНЗ) є завдання оптимізації структури та обсягів ресурсного забезпечення його освітньої діяльності. Багаторівнева система управління нею потребує вивчення структури та можливостей освітнього потенціалу ВНЗ.

Аналіз наукових досліджень. Під поняттям потенціалу підприємства вважається «сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що визначають перспективи його діяльності при тих або інших сценарних варіантах зовнішніх умов» [1]. Такий підхід є коректним і для розгляду потенціалу ВНЗ. Проблемам його вивчення присвячені праці багатьох авторів, зокрема М.Артюхіної, М.Владики, А.Гринь, Т.Єкшикеєва, Д.Закірової, В.Заруби, О.Кратта, П.Перерви та інших, в яких серед складових потенціалу ВНЗ виділяється навчально-методичний або освітній потенціал [2–5]. Однак дослідники чітко не визначали структуру потенціалу ВНЗ. Тому автором раніше була визначена структура базових субфункціональних потенціалів ВНЗ [6], а потім було запропоновано виділяти у загальному потенціалі ВНЗ його функціональні складові, серед яких першим є освітній потенціал [7]. Але поки що не проаналізовано вклад субфункціональних потенціалів ВНЗ в освітній потенціал та їх можливості, в тому числі в залежності від рівнів управління діяльністю закладу.

Метою роботи є визначення структури освітнього потенціалу ВНЗ, вкладу в нього субфункціональних потенціалів, визначення форм реалізації та його можливостей при оперативному, тактичному і стратегічному управлінні освітньою діяльністю.

Результати дослідження. Освітній потенціал і його структура. Можливості та здатності ВНЗ до реалізації завдань освітньої та виховної діяльності визначаються його освітнім потенціалом. Тому *освітнім потенціалом* ВНЗ можна вважати сукупність його ресурсів і можливостей для створення і реалізації освітніх послуг та виховання конкурентоспроможної гуманітарно-технічної еліти.

Для виконання закладом як суб'єктом діяльності його конкретних функцій потрібні ресурси з базових складових його загального ресурсного потенціалу, якими є субфункціональні потенціали ВНЗ: кадровий (людський), майновий та потенціал соціальних відносин [6, 7]. Таким чином освітній потенціал ВНЗ має відповідну видову (субфункціональну) структуру.

В залежності від характеру та складності завдань, тривалості планових періодів ВНЗ здійснює операційну, тактичну і стратегічну освітні діяльності. Виконання поточних завдань у короткий плановий період визначає його операційну діяльність. Корекція дій з метою досягнення короткострокових конкурентних переваг і запланованих результатів відбувається на тактичному рівні. Стратегічна діяльність ВНЗ будується на довгострокові періоди і визначається завданнями найвищого рівня складності, максимальною концентрацією ресурсного забезпечення і реалізацією всіх наявних можливостей. Тому управління освітньою діяльністю ВНЗ відбувається на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях. Таким чином будується рівнева структура освітнього потенціалу.

Кадровий потенціал освітньої діяльності ВНЗ можна визначити як потенціал колективної діяльності, що створюється за рахунок потенціалів діяльності кожного працівника та їх колективів, а також синергії від їх взаємодій [6]. Він базується на синергетичній сукупності знань, здатностей, вмінь та можливостей працівників ВНЗ, яка може бути використана закладом для досягнення його цілей. Цей потенціал визначається насамперед якісним складом науково-педагогічних працівників (НПП), що забезпечують навчальний процес, мінімальні вимоги до якого визначені ліцензійними умовами МОН України [8]. Крім цього необхідно враховувати показники забезпеченості закладу учбово-допоміжним і адміністративно-управлінським персоналом. Потужність цього потенціалу також залежить від професійних компетенцій,

знань, досвіду та кваліфікацій як окремих працівників, так і їх колективів, роботи наукових шкіл.

Реалізація кадрового потенціалу здійснюється спільними зусиллями в професійній роботі колективів всіх структурних підрозділів: ректорату, деканатів, кафедр, лабораторій, відділів та служб, гуртожитків, палаців студентів, спортивних і оздоровчих комплексів. Інструментами його реалізації є університетські програми (наприклад «Кадри», «Підручник», «Культура», «Спорт»), освітньо-кваліфікаційні характеристики та програми підготовки фахівців, навчальні плани, навчально-методичне та інформаційне забезпечення, академічні групи, колективи кафедр, методичні форуми тощо. Основні результати його реалізації – це освітньо-виховні послуги заданого рівня якості і конкурентоспроможні випускники. Інституціоналізованими результатами є особисті та колективні документальні посвідчення можливостей і здатностей працівників у вигляді дипломів, ліцензій, сертифікатів, грантів, вчених ступенів та звань науковців і педагогів, категорій методистів та інженерів, структури посад.

Для здійснення культурно-виховної та спортивно-оздоровчої роботи заклад повинен мати відповідний кадровий потенціал, який крім адміністративного персоналу складається із штату викладачів різних видів мистецтв, вихователів, тренерів. Його можливості реалізуються у роботі творчих майстерень та колективів, спортивних секцій і команд, гуртожитків, спортивних таборів і проявляються у досягненнях вихованців.

Напрямами управління кадровим потенціалом операційної освітньої діяльності ВНЗ є прийом на роботу на вакантні посади, залучення провідних фахівців на умовах сумісництва або погодинної оплати, матеріальне заохочення а також створення належних умов праці, відпочинку, оздоровлення і проживання. Основними тактичними завданнями є підвищення кваліфікації НПП, перепідготовка працівників (післядипломна освіта), проведення навчально-методичних семінарів і конференцій. На стратегічному рівні управління вирішуються завдання з підготовки власних кадрів (магістратура, аспірантура, докторантура), створення спеціалізованих рад, формування наукових шкіл. До речі, ВНЗ має унікальну можливість оновлювати свої кадри, залучаючи своїх кращих випускників до навчання в аспірантурі, педагогічної практики, роботи, післядипломної освіти.

Індикаторами цього потенціалу є показники якісного складу НПП, результати роботи системи підготовки кадрів вищої кваліфікації, створення викладачами продуктів інтелектуальної власності та інноваційної діяльності, концентрації та підготовки талановитих студентів аспірантів.

Майновий потенціал освітньої діяльності визначається інтегральною сукупністю його об'єктивованих матеріальних, фінансових і нематеріальних майнових власних і позикових ресурсів та їх можливостей [6].

Основу матеріальних ресурсів складає виробнича та пов'язана з нею соціальна інфраструктура: будівлі, земля, комунікації (комунальні та інформаційні мережі); навчальні аудиторії, кабінети, лабораторії; робочі місця працівників; технічне обладнання; споруди житлового, спортивного, культурного, оздоровчого призначення; всі допоміжні служби з технічними засобами (транспортними, комунікаційними, офісними); навчально-дослідні господарства (станції, сади, музеї); бібліотеки; видавництва тощо. Їх наявність та кількісні показники одночасно є індикаторами цього потенціалу.

Особливим індикатором майнового потенціалу можна вважати коефіцієнт використання навчальних площ. Оскільки оптимальне планування графіку навчального процесу в операційній діяльності дозволяє звільнити окремі навчальні площі на певні періоди, то вони стають матеріальним майновим ресурсом, потрібним для вирішення завдань насамперед тактичної діяльності. Поява частини звільненого фонду дає можливість збільшувати контингент студентів, розширювати спектри освітніх послуг, напрямів підготовки, форм навчання, а також здавати його надлишки в оренду.

Аналогічний підхід до формування тактичного та стратегічного майнових потенціалів можна використовувати відносно соціальної інфраструктури. Наприклад, при звільненні частини студентських гуртожитків і переобладнанні його у житловий фонд для НПП і аспірантів можуть вирішуватися проблеми кадрових ресурсів. Наявність власних профілактичних та оздоровчих структур, палаців студентів, спортивних комплексів, пунктів громадського харчування, які здійснюють платні послуги, є суттєвим резервом поповнення фінансових ресурсів і одночасного задоволення потреб студентів, персоналу ВНЗ та інших клієнтів.

Фінансові ресурси потрібні закладу для здійснення витрат, необхідних для забезпечення його діяльності, в т.ч. освітньої. Фінансування державних ВНЗ здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, галузей народного господарства, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування [9]. Формування цих ресурсів визначається розвиненістю систем диверсифікованих джерел фінансових надходжень та оптимізації витрат. Витратна частина бюджету ВНЗ складається з витрат цільових централізованих надходжень від державного та місцевих бюджетів, а також витрат позабюджетних коштів. Загальні витрати на освітню діяльність розподіляються на поточні

(операційні) витрати та довгострокові і капітальні (тактичні і стратегічні) вкладення, що складають оборотні фонди та амортизаційний фонд.

Нематеріальні об'єктивовані ресурси, що створюються при реалізації освітнього потенціалу, складаються з креативних ресурсів (навчально-методичного забезпечення у вигляді навчальних планів, освітньо-професійних програм та характеристик, методичної літератури, програмного забезпечення, творів мистецтв тощо); інституціоналізованих ресурсів (ліцензій, сертифікатів на відповідні види освітньої діяльності та договорів із стейкхолдерами про співробітництво) а також з інформаційно-довідкових ресурсів (в т.ч. джерел інформації та каналів доступу до неї), які є складовими освітніх технологій, що необхідні для управління освітньою діяльністю та отримання іншої інформації.

Напрямами оперативного управління майновим потенціалом освітньої діяльності є бюджетування, цінова політика, поточні ремонти інфраструктури, матеріально-технічне, навчально-методичне та інформаційне забезпечення поточної діяльності. Тактичний рівень управління передбачає насамперед диверсифікацію джерел фінансових надходжень і оптимізацію фінансових витрат, а стратегічний – розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, капітальне будівництво, майнове забезпечення стратегічних і інноваційних освітніх проектів. Відповідно до цих напрямів будується система індикаторів майнового потенціалу.

Потенціал соціальних відносин є важливою складовою освітнього потенціалу ВНЗ і формується на підставі партнерських відносин з усіма його стейкхолдерами, взаємної довіри та визнання у середовищах його діяльності [6]. Соціальний ресурс (капітал) ВНЗ як суб'єкту діяльності базується на загальних людських цінностях, нормах поведінки і відносин, ідеології, які об'єднують його із стейкхолдерами та сприймаються ними.

Ближнє коло стейкхолдерів закладу складають всі його працівники, власники (акціонери приватних ВНЗ), споживачі освітніх послуг (студенти, курсанти, аспіранти, ад'юнкти, слухачі тощо), постачальники споживачів (навчальні заклади, зацікавлені підприємства та організації), партнери (роботодавці, замовники освітніх послуг, інвестори, спонсори), які мають безпосередній легітимний вплив на освітньо-виховну діяльність ВНЗ.

Потенціал соціальних відносин працівників відображає як особистісні, так і колективні можливості, здатності, бажання та зусилля працівників і їх колективів до плідної творчої праці, прояву ініціативи, спілкування і взаємодії між собою та з різними соціальними групами. Такі групи споживачів послуг, постачальники і партнери впливають на розвиток освітнього потенціалу

ВНЗ через визначення вимог до кваліфікації випускників, обсягів і рівнів освітніх послуг, якості їх ресурсного забезпечення. Таким чином формування і реалізація освітнього потенціалу закладу відбувається через динамічні соціальні зв'язки цих суб'єктів.

Інструментами реалізації освітнього потенціалу закладу у його відносинах з працівниками і споживачами є навчальні підрозділи ВНЗ, академічні групи, творчі колективи, гуртожитки, а у відносинах з постачальниками і партнерами – спільні освітні структури (факультети, філії кафедр, бізнес-інкубатори), бази практик, навчально-науково-виробничі комплекси, навчальні групи цільової або скороченої підготовки, спільні освітньо-виховні акції та форуми, соціальні мережі. В них відбувається обмін знаннями, досвідом, інформацією та формуються зв'язки, вимоги та правила дій, довіра і взаємне визнання.

Віддалене коло стейкхолдерів здійснює опосередкований вплив на освітню діяльність закладу. Його складають органи влади (державної та місцевої), конкуренти, організації та соціальні групи, які формують громадську думку щодо діяльності ВНЗ: засоби масової інформації (ЗМІ), рейтингові агенції, асоціації випускників, органи захисту прав споживачів, рідня студентів тощо. Виконання закладом замовлень держави та регіону в заданих обсягах і рівнях якості, значні кількісні та якісні показники його освітнього потенціалу є підставою для формування позитивних соціальних відносин, створення довіри у органів влади і налагодження взаємовигідного партнерства з ними. Відкритість і доступність інформації про освітню діяльність, прозорість у відносинах з відповідними соціальними групами, постійне співробітництво та доброзичливі відносини із суспільними організаціями та ЗМІ формують суспільну довіру і повагу до закладу.

Реалізація цієї складової потенціалу соціальних відносин відбувається в академіях наук, навчально-методичних радах, відповідних комітетах органів державної та місцевої влади, на освітніх форумах. Важливу роль у цьому відіграють різноманітні суспільні організації та ЗМІ.

Також важливою складовою цього потенціалу є зв'язки, відносини, співпраця ВНЗ з міжнародними освітніми організаціями та закладами, на підставі яких формується міжнародне визнання та імідж університету. У цьому процесі активну участь приймають іноземні студенти, аспіранти, стажери, випускники, залучені іноземні викладачі.

Об'єктами оперативного управління цим потенціалом є колективи власних структурних підрозділів, соціальна політика, поточна рекламна та

інформаційна діяльність. Створення та розвиток навчальних комплексів із постачальниками і партнерами є основним завданням тактичного рівня управління, а формування університетських мереж із закордонними партнерами, участь у національних та міжнародних освітніх асоціаціях, програмах і форумах – стратегічними завданнями.

Основними індикаторами цього потенціалу є показники відношення до ВНЗ держави, суспільства, працівників і студентів, постачальників і партнерів, індикатори його міжнародного визнання.

Управління освітнім потенціалом ВНЗ його субфункціональними складовими відбувається на трьох рівнях, де кожен з них має відповідні ресурси і можливості (табл.) [7]. Основною функцією освітнього потенціалу на оперативному рівні управління є ресурсне забезпечення освоєного кола освітніх послуг нормативно визначеного або досягнутого рівня якості. Тактичний освітній потенціал формується з метою корекції асортименту послуг шляхом створення нових, на які є ринковий попит, та ліквідації інших, на яких попиту немає, тобто він є потенціалом адаптації до ринкових вимог. Стратегічний потенціал створюється як потенціал виконання освітньо-виховної місії закладу з підготовки еліти, для чого визначаються цілі, розробляється стратегія, реформується і концентрується його ресурсне забезпечення, створюються та накопичуються вагомі конкурентні переваги у відповідності до змін умов зовнішнього середовища діяльності ВНЗ.

Таблиця – Можливості, які створюють освітній потенціал ВНЗ та його субфункціональні потенціали у багаторівневій системі управління

Рівні управління /можливості потенціалів	Оперативний	Тактичний	Стратегічний
Кадровий	Поточна продуктивність особистої та колективної праці	Виконання підвищених вимог	Диверсифікація видів та сфер діяльності, створення освітніх інтелектуальних продуктів та інновацій
Майновий	Операційна конфігурація майнових ресурсів	Тактична конфігурація майнових ресурсів	Стратегічна конфігурація майнових ресурсів
Соціальних відносин	Регіональний вплив та визнання	Національний вплив та визнання	Міжнародний (світовий) вплив та визнання
Освітній потенціал	Освітні послуги нормативно визначеного (або досягнутого) рівня якості	Адаптація до ринкових вимог, корекція асортименту освітніх послуг	Виконання освітньо-виховної місії закладу з підготовки еліти

Важливим завданням управління освітнім потенціалом ВНЗ є підтримання балансу субфункціональних потенціалів. Між субфункціональними потенціалами існують взаємозв'язки, тому зміна стану одного потенціалу може викликати зміну стану іншого, але не завжди очікувану і адекватну. Потрібно враховувати, що підвищення одного субфункціонального потенціалу не обов'язково приведе до покращання стану іншого в мінімальні строки. Наприклад, збільшення фінансових витрат (реалізація майнового потенціалу) на матеріальне заохочення викладачів (кадровий потенціал) не приведе за короткий строк до створення наукової школи, бо це завдання стратегічної діяльності на десятиріччя. Але такі дії у тактичній діяльності є правильними, оскільки дозволять покращати, наприклад, методичне і інформаційне забезпечення, підготовку власних кадрів.

Висновки. Визначена видова та рівнева структура освітнього потенціалу ВНЗ. Проаналізований вклад його складових субфункціональних потенціалів: кадрового, майнового та соціальних відносин. Виявлені можливості, які створює освітній потенціал ВНЗ у багаторівневій системі управління. Завданням подальшого дослідження є аналіз інших функціональних потенціалів ВНЗ: наукового, фінансового, маркетингового та інвестиційного.

Список літератури: 1. Айвазян С.А. Стратегии бизнеса: Справочник / С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина и др.; Под ред. Г.Б.Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 348 с. 2. Екишкеев Т.К. Развитие конкурентного потенциала вуза на рынке образовательных услуг // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2(30). – С. 375-378. 3. Гринь А.М. Управление ресурсным обеспечением вуза на основе организационно-экономического механизма / А.М. Гринь, Н.В. Пустовой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – 380 с. 4. Кратт О.А. Кваліфікація поняття «соціально-економічний потенціал вищих навчальних закладів» / О.А. Кратт, М.В. Артющіна // Вчені записки університету «Крок». – 2008. – Вип. 18, т.1. – С. 98-105. 5. Заруба В.Я. Управління соціальним потенціалом підприємства / Заруба В.Я. //Тези доповідей: XII Всеукр. наук.-метод. конф. «Проблеми економічної кібернетики», Львів, 3-5 жовтня 2007 р. – С.182-183. 6. Сіренко О.М. Системний аналіз ресурсного потенціалу вищого навчального закладу / О.М. Сіренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: збірник наук. праць. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 14. – С. 107-115. 7. Сіренко О.М. Аналіз багаторівневої структури потенціалу ВНЗ / О.М. Сіренко // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м.Суми, 18-20 травня 2011 р.: в 2 т. – Суми: СумДУ, 2011. – Т.1 – С. 55-56. 8. Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти: Наказ Міністерства освіти і науки України від 24. 12. 2003 р. № 847 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/license>. 9. Закон України «Про освіту» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1060-12>.

Надійшла до редколегії 22.03.12

О.О. СТРИЖАК, канд. екон. наук, доцент, докторант ХНЕУ, Харків

БІДНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

В статті розглянуто теоретичні аспекти бідності як соціально-економічної проблеми. Здійснено аналіз показників та підходів до оцінки рівня бідності.

В статье рассмотрены теоретические аспекты бедности как социально-экономической проблемы. Осуществлён анализ показателей и подходов к оценке уровня бедности.

The theoretical aspects of poverty as a social and economic problem are described in the article. The analysis of indicators and approaches to poverty were carried out.

Наприкінці ХХ ст., незважаючи на загальносвітові тенденції розвитку науково-технічного прогресу й відповідного підвищення продуктивності й ефективності виробництва, бідність набуває значного поширення у багатьох країнах світу незалежно від рівня їх економічного добробуту. Таке зростання кількості бідних, особливо у країнах, що розвиваються, переважно є наслідком неефективної соціальної політики держав. Питання бідності привертало увагу як представників класичної політичної економії У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Дж. С. Мілля, А. Маршалла та ін., так і інших наукових течій – К. Маркса, Ф. Енгельса, Дж. М. Кейнса, Т. Веблена, М. Лоренца тощо. В сучасних дослідженнях на вирішенні проблем бідності зосереджують увагу Е. де Сото, А. Сен, Д. Богиня, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Куценко та інші. Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок, окремі аспекти цієї проблеми потребують подальшого опрацювання та розвитку. До таких питань, зокрема, відносяться, комплексна оцінка рівня та масштабів бідності для країн, що розвиваються, розробка рекомендацій щодо подолання бідності з урахуванням національної специфіки тощо. В цьому контексті метою статті є аналіз бідності як соціально-економічної проблеми сучасного суспільства.

Бідність (англ. *poverty*) – це стан людини, коли через нестачу матеріальних коштів вона позбавлена їжі, нормального житла, одягу, медичного обслуговування, освіти, можливості забезпечення своїх культурних і правових потреб. Бідність відображає низький рівень добробуту, при якому основні потреби перевищують наявні засоби для їх задоволення.

Бідність характеризується недостатністю наявних у людини, сім'ї, регіону, держави майнових цінностей, товарів, грошових коштів для нормального життя і життєдіяльності. Бідність визначають, зокрема, і як економічне становище індивіда або соціальної групи, при якому вони не можуть задовольнити певне коло мінімальних потреб, необхідних для життя, збереження працездатності,

продовження роду. Бідність є відносним поняттям й залежить від загального стандарту рівня життя в даному суспільстві. Бідність також означає нестачу коштів, що визначають господарську обстановку життя окремої людини, верств населення та цілих країн або держав. Сучасна економічна теорія тлумачить бідність як багатоаспектне явище, розрізняючи такі її форми: абсолютну, відносну, тимчасову, застійну, об'єктивну, суб'єктивну та ін.

Абсолютна бідність – проживання з розрахунку менше \$ 1,25 ПКС на людину в день.

У якості межі бідності Світовим банком був запропонований показник \$ 1 ПКС на людину в день для країн з низьким рівнем доходу за даними, доступними у 1990 р. Оригінальний набір даних про національну межу бідності охоплював лише 22 країни, що розвиваються, за 1980-ті рр. і був взятий в основному з академічних досліджень. З тих пір відбулося значне розширення числа країн, які встановлюють свої власні національні межі бідності. У своєму останньому оновленні банк використовував національні межі бідності для 75 країн, що розвиваються.

Дані про рівень цін також істотно покращилися завдяки Програмі міжнародних зіставлень (ПМЗ), яка збирає дані про ціни, необхідні для оцінки паритету купівельної спроможності (ПКС) за обмінним курсом. За даними останньої ПМЗ на 2005 р., вартість життя виявилася у країнах, що розвиваються, вище, ніж вважалося раніше. Якщо у 1990 р. Банк використовував тільки 22 дослідження всього 22 країн, то останнє оновлення використовує майже 700 досліджень для 115 країн.

У світлі цих нових даних банк здійснив великі переоцінки масштабів бідності у світі, а також як вона змінилася з часом. На основі оновлених даних було обрано межу в \$ 1,25 ПКС на людину в день, що відображає той самий набір у 2005 р., як оригінальний \$ 1 ПКС в день.

Отже, за абсолютною концепцією бідність – це неможливість одержувати доходи, необхідні для забезпечення мінімального переліку основних потреб (прожиткового мінімуму).

Крайня бідність – проживання з розрахунку менше \$ 2 ПКС на людину в день.

Бідність – проживання з розрахунку менше \$ 4,3 ПКС на людину в день для більш розвинених країн.

Для України, як і для інших країн, що перебувають у процесі економічного та політичного переходу, межа абсолютної бідності визначена не нижче 4,3 дол. США на добу. До 2006 р. абсолютна бідність в Україні була майже викорінена, досягаючи природного мінімуму в 1 %.

Глибока бідність – проживання з розрахунку менше \$ 5,5 ПКС на людину в день.

“Помірна” бідність – проживання з розрахунку менше \$ 6,33 ПКС на людину в день.

Світовий банк періодично готує оцінки бідності країн в тісній співпраці з національними установами, іншими агенціями з розвитку та громадянського суспільства, включаючи організації бідних верств населення. В своїх Доповідях про масштаби причини бідності пропонуються також стратегії для її зниження. Однак країни мають різні визначення бідності, і порівняння може бути ускладнене. Національні межі бідності, як правило, різняться відповідно до рівня розвитку країн. Наприклад, офіційна межа бідності у США становить \$ 13 ПКС в день у 2005 р. (на людину, для сім'ї з чотирьох осіб).

У рамках відносної концепції бідності пропонується використовувати дані розподілу доходів (витрат) з урахуванням середніх норм, стандартів, звичаїв споживання в конкретній країні. Тобто згідно з цим підходом бідними вважаються ті, чий рівень споживання продуктів харчування, одягу, забезпечення житловими умовами, предметами тривалого споживання, особливості проведення дозвілля тощо, є нижчими, ніж в інших членів суспільства.

Як зазначає Е. Лібанова, якщо абсолютний підхід характеризує бідність за встановленими та науково обґрунтованими фізіологічними або соціальними нормативами, без урахування фактичних рівнів споживання населення, то відносний критерій дає інформацію про те, яка частина населення не може забезпечити собі той рівень споживання, що фактично сформувався як стандарт у конкретній країні на цей період часу і є характерним для більшої частини населення.

Абсолютний критерій характеризує не тільки відставання певної частини суспільства від мінімальних нормативів споживання, а й дає інформацію про так звану абсолютну бідність, тобто споживання на межі фізіологічного виживання. Такий критерій виявляється особливо необхідним для дослідження ситуації в країнах із загально низьким рівнем життя, до яких все ще належить і Україна. На противагу абсолютному, відносний критерій вказує скоріше на розшарування населення, ніж на рівень його споживання, з чого можна було б зробити висновок про непридатність такого підходу для досліджень у бідних країнах [1, с. 54].

Отже, **відносна бідність** – це недостатній обсяг доходів індивіда порівняно з доходами інших громадян країни.

Відносна бідність, що вимірюється за національно визначеною межею бідності, станом на 1 січня 2008 р.в Україні була на рівні 28,3 %, у 2009 р. вона зменшилась і досягла рівня 25,4%.

Об'єктивна бідність визначається за прийнятими в країні критеріями доходу або доступу до суспільних благ на основі легітимних рішень і законодавства.

Суб'єктивна бідність визначається за самооцінкою матеріального становища людини, тобто людина тоді є бідною, коли вона сама себе ідентифікує з бідністю.

Прихована бідність – це, по суті, незареєстрована, незафіксована бідність. Справа в тому, що багато бідних не звертається за допомогою або субсидією, не виявляє себе як таких через низку причин (непоінформованість, гордість тощо).

Відповідно до визначення Ради Європи від 1984 р., бідними є особи, сім'ї та групи, які мають настільки незначні матеріальні, культурні й соціальні засоби, що не можуть дозволити собі спосіб життя, прийнятний для тієї країни ЄС, у якій вони живуть. ООН визначає чотири основні прояви бідності: 1) коротке життя; 2) низька професійно-освітня підготовка; 3) позбавлення економічної бази нормального життя – чистої питної води, медичних послуг, якісного харчування; 4) вилучення з суспільного життя.

Методика комплексної оцінки бідності в країні передбачає розрахунок системи показників, що безпосередньо характеризують становище бідного населення. Для України методика оцінки бідності розроблена на виконання Комплексної програми забезпечення реалізації Стратегії подолання бідності, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 21 грудня 2001 р. № 1712 з метою спостереження та аналізу показників бідності.

Результати обстеження, проведеного Держкомстатом у жовтні 2009р. щодо сприйняття населенням ознак бідності та депривації (позбавлення) за існуючих у суспільстві стандартів показало, що за оцінками респондентів щодо наявності у них позбавлень у сфері харчування 11% домогосподарств (у 2007 р. – 9%) повідомили, що не мали вдосталь коштів для щоденного споживання недорогих продуктів харчування. Кожне п'яте домогосподарство (у 2007 р. – 16 %) через брак коштів не могли дозволити раз на п'ять років оновити за потребою одяг та взуття для холодної пори року для дорослих. Залишилась суттєвою частка домогосподарств (15 %), які повідомили про неможливість забезпечити нормальні житлові умови у зв'язку з відсутністю коштів. Досягла 6 % частка домогосподарств, які не мали коштів для отримання членом домогосподарства будь-якої професійної освіти.

Найбільш суттєвими серед позбавлень за доступом були вказані незабезпеченість населеного пункту своєчасними послугами швидкої медичної допомоги та відсутність у населеному пункті закладів, які надають побутові послуги. Від цих проявів потерпало майже кожне п'яте домогосподарство (у 2007 р. – відповідно 23 % та 19 %). Порівняно з даними опитування у 2007 р. поширення серед домогосподарств проявів позбавлень, пов'язаних з відсутністю розвиненої інфраструктури, скоротилося по усіх ознаках. При цьому майже всі прояви бідності та позбавлення більш поширені серед сільських мешканців, ніж серед міських.

Найбільш поширеними серед населення були позбавлення у сфері охорони здоров'я, які пов'язані з недостатністю коштів. Кожне п'яте домогосподарство (у 2007 р. – кожне четверте), повідомило, що з цієї причини не змогло дозволити собі скористатися необхідними платними послугами лікаря (крім стоматолога) у медичному закладі, зробити аналізи, обстеження, процедури, призначені лікарем. Не змогли купити призначені лікарем ліки та медичне приладдя 22 % домогосподарств (у 2007 р. – 23 %). Кожне п'яте домогосподарство (у 2007 р. – 27 %) повідомило, що не мало коштів для оплати життєво необхідної хірургічної операції або лікування в стаціонарі.

Для аналізу бідності визначається *межа бідності* – рівень доходу, нижче від якого є неможливим задоволення основних потреб. Вартісне значення межі бідності є основою для віднесення населення до категорії бідних.

Межа бідності включає два елементи: 1) витрати, необхідні для придбання мінімального споживчого кошика та інших предметів першої необхідності; 2) додаткові кошти, величина яких є різною для різних країн залежно від досягнутого економічного та технологічного рівня.

Вартість мінімального споживання калорій і необхідних товарів може бути легко підрахована після визначення цін. Друга частина є суб'єктивною: одні й ті ж предмети в одних країнах є предметами розкоші, в інших – першої необхідності. Тобто межа бідності залежить від рівня розвитку суспільства і досягнутого в ньому рівня споживання. Межа бідності визначається як співвідношення вартісної величини обраного в країні відносного критерію бідності на основі даних комплексного обстеження умов життя домогосподарств з прожитковим мінімумом на одну особу в розрахунку на місяць.

Межа бідності використовується для визначення масштабів та рівня бідності, тобто питомої ваги сімей (домогосподарств), в яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим, ніж визначена межа бідності.

Окрім визначення межі бідності, для розрахунку масштабів бідності розраховуються такі показники: рівень бідності; сукупний дефіцит доходів бідного населення; середній дефіцит доходів бідного населення; глибина бідності.

У розвинених країнах до розряду бідних належать ті особи, у яких доходи або витрати не досягають половини середнього розміру витрат в країні, де вони проживають, тобто межа бідності становить 50 % медіани прибутку (скоригованого відповідно до розміру окремої родини). Ця методика застосовується в країнах ЄС і дозволяє визначити осіб, які є бідними стосовно інших жителів своєї країни, а також виявити ті групи, які найбільшою мірою ризикують опинитися серед бідних.

Окрім економічних показників, застосовують і такі, як: рівень достатності харчування; питома вага витрат на харчування чи витрат на утримання житла у сукупних витратах домогосподарства; ступінь відсутності можливості придбання домогосподарствами основних побутових товарів тощо. Стан бідності може також визначатися за показниками функціонування соціальної сфери: охорони здоров'я (середня тривалість життя, рівень дитячої смертності); освіти (охоплення дітей і молоді освітою різного рівня, середній рівень освіченості). До цього критерію можуть входити також показники забезпеченості житлом та його якості, стан ринку праці тощо.

Показники бідності населення України наведено в табл.

Таблиця. Показники бідності населення України [4, с. 35]

Роки													
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2015
Індикатор 1.1. Частка населення, чиє добове споживання є нижчим 5 (4,3) дол. США на добу за ПКС, %													
11,9*	11,0*	3,0*	4,0*	2,0*	1,3* 9,0	6,0	6,6	3,8	4,5	5,0	4,0	3,0	<0,5
Індикатор 1.2. Частка бідного населення за національним критерієм, %													
26,4	27,2	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1	27,3	27,0	27,0	27,0	26,5	26,0	25,0
Індикатор 1.3. Частка бідних серед дітей, %													
33,4	34,9	34,0	34,9	35,0	36,7	36,6	36,3	35,1	35,0	34,5	33,0	31,0	29,0
Індикатор 1.4. Частка бідних серед працюючих осіб, %													
21,6	22,6	22,0	21,1	21,6	22,3	27,2	21,7	21,1	21,0	20,0	19,0	17,0	15,0
Індикатор 1.5. Частка населення, чиє споживання є нижчим рівня прожиткового мінімуму, %													
71,2	69,2	65,0	59,9	51,0	38,7	31,0	30,5	19,9	22,0	20,0	15,0	10,0	7,0

Примітка: * 4,3 дол. США на добу за ПКС.

Як видно з табл. 1, позитивний ефект від економічного зростання дозволив зменшити масштаби абсолютної бідності. Проте він не вплинув на ситуацію з відносною бідністю, оскільки процес розшарування за доходами спинити не вдалося. Індикатори рівня бідності за критерієм прожиткового мінімуму демонструють позитивну динаміку (з 72,5 % у 2002 р. до 12,6 % у 2008 р.), а індикатори бідності та крайньої бідності за відносними критеріями (відповідно 75 %

та 60 % медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат) залишалися практично незмінними – відповідно у межах 26 % – 28 % та 13 % – 15 %.

Слід зазначити, що бідність в Україні має певні особливостей, до яких, зокрема, можна віднести такі:

- значне скорочення доходів більшості населення, яке при цьому зберігає відносно високий соціальний статус (рівень освіти, кваліфікації, соціальні зв'язки);
- бідність зайнятого населення, що є наслідком порушень у системі оплати праці та формуванні ринку робочої сили;
- виникнення багатих прошарків, заможність яких пов'язана з несправедливими джерелами отримання доходів;
- підчас неможливість статистичної оцінки рівня бідності через наявність значного обсягу тіньових джерел доходу;
- українська бідність не має чітко вираженого гендерного аспекту;
- висока частка витрат на харчування в структурі витрат домогосподарств (близько третини населення країни (за даними 2008 р.) витрачає на харчування близько 60 % свого бюджету).

Для вирішення проблем бідності в Україні необхідно використовувати досвід розвинених країн. У 1975 р. ЄС розпочав програму “Бідність I”, яка була спрямована на викорінення бідності та функціонувала до 1993 р. У 1990-ті рр. цілі соціального захисту та викорінення бідності були передбачені у ряді офіційних документів ЄС. У 1992 р. Європейська Рада закликала країни-члени ЄС визнати основне право людей на достатні ресурси, які дозволяють їм жити в умовах, сумісних із людською гідністю. В Амстердамській угоді (1997 р.) як “поліпшення умов життя”, так і “відповідний соціальний захист” були визначені принципами діяльності Співтовариства та його країн-членів. У 2000 р. Європейська Рада прийняла Лісабонську стратегію, покликану до 2010 р. зробити ЄС “найбільш динамічною та найбільш конкурентоспроможною, наукомісткою в світі економікою, яка здатна до стабільного економічного зростання, забезпечує більше кращих робочих місць, тісніше соціальне згуртування та охорону довкілля”.

22 листопада 2005 р. Європейська Рада прийняла Спільну заяву про політику розвитку Європейського Союзу “Європейський консенсус із розвитку”. У Заяві зазначалося, що викорінення бідності в контексті сталого розвитку, включаючи досягнення ЦРТ, а також сприяння демократії, належному врядуванню та повазі до прав людини є головною метою співробітництва ЄС у сфері розвитку. Прийнявши Спільну заяву, ЄС ще раз підтвердив свою прихильність схва-

ленню ЦРТ як політики Співтовариства у внутрішньому та зовнішньому вимірах його діяльності.

Враховуючи багатовимірний характер бідності, ЄС пропонує боротися з нею, надаючи рівне значення інвестиціям у людей (перш за все, в охорону здоров'я та освіту й боротьбу з ВІЛ/СНІДом), охороні природних ресурсів (лісів, води, морських ресурсів і ґрунтів), забезпеченню джерел існування у сільській місцевості, інвестиціям у створення достатку (з наголосом на такі питання, як підприємництво, створення робочих місць, доступ до кредитів, права власності та інфраструктура).

Такий підхід вочевидь співпадає з завданнями порядку денного ЦРТ і економічними, соціальними та екологічними вимірами викорінення бідності в контексті сталого розвитку. Він охоплює багато напрямків діяльності з розвитку – від демократичного врядування, політичних, економічних і соціальних реформ, запобігання конфліктам, соціальної справедливості, сприяння правам людини та рівноправного доступу до державних послуг, освіти, культури, охорони здоров'я, в тому числі статевого й репродуктивного здоров'я та прав, викладених у Каїрському порядку денному МКНР 1994 р.

Цей підхід також охоплює питання довкілля та сталого управління природними ресурсами, орієнтоване на бідних економічне зростання, торгівлю та розвиток, міграцію та розвиток, продовольчу безпеку, права дітей, гендерну рівність, сприяння соціальній згуртованості.

У контексті викорінення бідності ЄС прагне запобігати соціальній ізоляції та протистояти дискримінації стосовно до всіх груп. Він надає інструменти для створення рівних можливостей для всіх і для максимального збільшення соціально-економічного потенціалу Союзу. ЄС заохочує соціальний діалог і захист, зокрема для усунення гендерної нерівності, забезпечення прав корінних народів, боротьби з дискримінацією, врахування становища інвалідів, а також для захисту дітей від торгівлі людьми, збройних конфліктів і найгірших форм дитячої праці.

У минулому ЄС використовував широкий спектр заходів для боротьби з бідністю. Програми скорочення бідності сприяли інтеграції знедолених, а програма “Теліос” допомагала країнам-членам ЄС і неурядовим організаціям закладати нове підґрунтя в їх зусиллях щодо сприяння людям із вадами. Сьогодні ЄС прихильний до широкої стратегії, яка передбачає співробітництво з країнами-членами Союзу, неурядовими організаціями та соціальними партнерами. На рівні ЄС ця стратегія налічує сім основних пріоритетів:

1) збільшити участь у ринку праці шляхом розширення активної політики й забезпечення кращого зв'язку між соціальним захистом, освітою та навчанням упродовж життя;

2) модернізувати системи соціального захисту, забезпечивши їхню стабільність, адекватність і доступність для всіх;

3) усунути перешкоди в освіті та підготовці кадрів, інвестуючи додаткові кошти у людський капітал на всіх вікових етапах, особливо зосереджуючись на найбільш знедолених групах;

4) викоринити дитячу бідність, гарантуючи освіту дітей, збільшуючи допомогу їхнім сім'ям, забезпечуючи захист їхніх прав;

5) забезпечити гідне житло для вразливих груп і розробити комплексні підходи до боротьби проти безпритульності;

6) покращити доступ до якісних послуг у таких сферах, як охорона здоров'я, соціальні послуги, транспорт, нові інформаційно-комунікаційні технології;

7) усунути статеvu дискримінацію та підвищити соціальну інтеграцію осіб із вадами, етнічних меншин та іммігрантів.

Однак на шляху подолання бідності в Україні залишаються суттєві перешкоди, а саме: неефективний перерозподіл доходів; низький рівень оплати праці; бідність сімей з дітьми; несправедливий розподіл державних трансфертів, спрямованих на соціальну підтримку; вплив світової фінансової кризи; поширення утриманських настроїв та соціальної пасивності населення тощо.

Зокрема, видатки на соціальний захист в Україні (включаючи видатки на державне соціальне страхування та охорону здоров'я) складають близько 26 % ВВП, що відповідає стандартам державних видатків на соціальний захист високорозвинених країн. Проте ці кошти витрачаються неефективно. Система соціального захисту слабо спрямована на підтримку дійсно нужденного населення. Більшість видів допомоги, пільги та субсидії не убезпечують соціально вразливе населення від бідності.

Висока поляризація суспільства (надмірне багатство та розкіш, з одного боку, і існування на межі бідності – з іншого), відсутність нормального перерозподілу коштів між багатими і бідними не тільки не сприяє подоланню бідності, але й викликає відчуття обурення і соціальної несправедливості у великої частини населення.

Як зазначається у національній доповіді “Цілі розвитку тисячоліття. Україна – 2010”, розмір заробітної плати в Україні є чи не найнижчим в Європі. Сьогодні один працюючий не може забезпечити повноцінного утримання навіть одного непрацюючого члена сім'ї. Неприродним є те, що бідність охоплює навіть кваліфікованих працівників з високим рівнем освіти, що неприпустимо для стандартів

цивілізованого світу [4, с. 40–41]. Високий рівень нерівності та бідності спричиняють соціальну напругу і соціальні конфлікти, погіршення криміногенної ситуації в суспільстві. Їх наслідком є (особливо в умовах політичної нестабільності) збільшення економічних ризиків і зниження інвестиційної привабливості країни, що неминуче уповільнює темпи економічного зростання [4, с. 22].

Таким чином, незважаючи на стрімкий розвиток науково-технічного прогресу та відповідне економічне зростання на початку XXI ст. подолання бідності залишається одним з ключових завдань світової спільноти. Певна кількість бідних існує навіть у розвинених країнах, а в окремих країнах, що розвиваються, досягає катастрофічного рівня. При цьому останні внаслідок різних причин не можуть подолати бідність власними силами. На тлі вирішення проблеми бідності з кожним роком загострюється нерівність, швидко зростають статки найбагатших людей світу, збільшуючи прірву між найбіднішими та найбагатшими.

Аналіз бідності, нерівності та пов'язаних з ними питань є підґрунтям щодо розробки ефективної соціальної політики держави. Розробка принципів соціальної політики, яка має консолідувати суспільство шляхом реалізації дієвих заходів із забезпечення всім громадянам гідного рівня життя, можливостей реалізації базових потреб, зняття соціальних протиріч, зменшення ступеня нерівності тощо, є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень в цій сфері.

Список літератури: 1. Демографічні чинники бідності: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. – 184 с.; 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 3. Офіційний сайт Світового банку – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>; 4. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2010. Національна доповідь. – К., 2010. – 108 с.

Надійшла до редколегії 12.03.2012

УДК 336.64:339.18

С.О. ТКАЧЕНКО, канд. екон. наук, доцент, ХНУВС, Харків

ПОСЕРЕДНИЦЬКІ СТРУКТУРИ ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОБІГУ

В статті розглядаються фінансово-економічні аспекти вдосконалення діяльності суб'єктів сфери обігу в системі посередницької діяльності. Визначаються пріоритетні напрями трансформації змісту діяльності посередницьких структур в системі загальних фінансових відносин.

Ключові слова: обіг, торгівля, ефективність, ресурси, стабільність.

В статье рассматриваются финансово-экономические аспекты совершенствования деятельности субъектов сферы обращения в системе посреднической деятельности. Определяются приоритетные направления трансформации содержания деятельности посреднических структур в системе общих финансовых отношений.

Ключевые слова: обращение, торговля, эффективность, ресурсы, стабильность.

In the article the financial and economic aspects of perfection of activity of subjects of sphere of appeal are examined in the system of intermediary activity. Priority directions of transformation of maintenance of activity of intermediary structures are determined in the system of general financial relations.

Keywords: appeal, trade, efficiency, resources, stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність вдосконалення системи господарювання посередницьких структур у якості одного з напрямків реалізації концепції розвитку системи фінансово-господарського управління сфери обігу обумовлена специфікою сучасної стадії розвитку ринкових відносин.

Це вимагає зміни характеру взаємин з постачальниками й споживачами, що пов'язано із змінами в структурі клієнтської бази організацій, втратою окремих ланок споживачів на початку періоду ринкових трансформацій, зміною середнього обсягу складських операцій, трансформацією роботи із дрібними споживачами, звуженням частки постійних клієнтів у структурі обороту й збільшенням частки поставок по разових та одноразових договорах.

Разом з тим, змінився й склад постачальників, з якими раніше взаємодіяли суб'єкти господарювання сфери обігу, а відкритий характер економіки України, її орієнтованість на розвиток інтеграційного простору в рамках міжнародного економічного співтовариства, особливо у зв'язку з інтеграцією у світовий економічний простір, призвело до збільшення кількості ділових міжнародних контактів.

Як наслідок, посередницькі функції стали виконувати не тільки організації, що традиційно функціонують у цій сфері діяльності, але й багато інших господарюючих суб'єктів, загострюючи конкурентне середовище на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо оптимізації діяльності посередницьких структур сфери обігу розглядаються в наукових роботах як українських так і зарубіжних вчених, а саме: Белявцева М.І., Долі Т.С., Поддєрьогіна А.М., Мниха Є. В., Ніколаєвої Н.А., Кунаєва О.І., Трубнікова О.О. та інших, проте ці думки часто неоднозначні, та потребують додаткового вдосконалення.

Мета та завдання статті. Формування стратегічних перспектив в діяльності посередницьких структур сфери обігу. Визначення пріоритетних напрямів фінансово-господарської діяльності в умовах трансформації ринку та забезпечення прийняттого рівня конкурентоспроможності і фінансової стабільності.

Виклад основного матеріалу. Сучасна стадія розвитку системи фінансово-господарської діяльності характеризується зростанням кількості суб'єктів

господарювання, що створюють власну збутову мережу, що спричинює витіснення посередницьких структур суб'єктами фірмової торгівлі.

Основними перевагами нової системи організації виступають насамперед: більш економічний збут через відповідні відділення; більш раціональне і швидке впровадження сервісних послуг; наявність унікальних товарів; можливість застосування більш гнучких цінових умов тощо. Проте слід наголосити і на регіональній складовій, що обмежує сферу збуту продукції.

Разом з тим, поява значної кількості посередницьких структур найрізноманітніших організаційно-правових форм сформувало зміну концепції стратегії розвитку сфер обігу в напрямку більш послідовної її ринкової орієнтації, що в свою чергу зажадало впровадження відповідних змін стратегій суб'єктів у бік активізації їхнього поводження ринку щодо розширення сфери діяльності, пошуку й залучення нових клієнтів і інших напрямів діяльності, спрямованих на ефективне функціонування й забезпечення конкурентоздатності.

Разом з тим, як показує практика, посередницькі структури сфери обігу не в змозі забезпечити прийнятний рівень конкурентоздатності, виконуючи лише властиві їм функції, що змушує їх до трансформації своєї діяльності, з метою розширення асортиментної структури і каналів складського забезпечення суб'єктів-споживачів, з одночасним розвитком супровідного руху ресурсів, спрямованого на зміцнення займаних позицій на ринках за рахунок раціоналізації обороту, формування економічно вигідних господарських зв'язків з партнерами.

Не переслідуючи можливість охоплення всіх складових і напрямів вдосконалення фінансово-господарської діяльності посередницьких структур сфери обігу, розкриємо основні з них.

Так, на нашу думку найбільш вагомими з позицій зміни змісту діяльності є:

1. розширення асортиментної складової та вдосконалення складу організаційних форм операційної діяльності;
2. вдосконалення механізмів і системи формування, постачання та збуту;
3. вдосконалення системи розрахункових операцій;
4. видача комерційних грошових позик виробникам і покупцям товарної продукції, інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції;
5. надання широкого спектру додаткових сервісних послуг, видача напрокат устаткування, приладів, інструментів, тари, контейнерів, підйомно-транспортних машин, механізмів, транспортних засобів та ін.;
6. вдосконалення діяльності складського господарства, надання в оренду складської, виробничої, службової та іншої площі, машин, устаткування.

Відповідно до виділених напрямків вважаємо за можливе привести ряд рекомендацій щодо їх здійснення.

Розширення асортиментної структури як напрямок вдосконалення системи господарювання досить широко використовується на практиці, проте слід окремо наголосити на збільшенні обсягів реалізації за рахунок включення в оборот нових номенклатурних позицій що не є характерними для суб'єктів. Це обумовлюється деформацією платоспроможного попиту кінцевих споживачів у бік зниження питомої ваги споживання, пов'язаного із необхідністю запровадження окремого рівня реформування організаційних форм самих суб'єктів посередницької ланки для яких притаманним стає диверсифікованість галузі, через розвиток нових форм діяльності.

Виділення цього напрямку вдосконалення організаційних форм операційної діяльності обумовлено швидким розвитком мереж, які, маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, мають власне складське господарство, а також, найчастіше, і власні підприємства-виробники.

Таким чином, ми можемо спостерігати розвиток дилерської мережі, основним призначенням якої є просування певної продукції або визначених товарних марок у регіони.

Проте, слід зазначити, що саме на регіональному рівні це створює додаткові перешкоди для здійснення діяльності посередницьких структур, оскільки приводить до загострення конкуренції звужуючи асортиментну номенклатуру продукції та роблячи інші товарні марки не конкурентоздатними.

У цьому зв'язку ми думаємо, що вдосконалення організаційних форм торгівлі як напрямок диверсифікованості діяльності посередницьких структур повинне відбуватися за допомогою їхньої інтеграції із суб'єктами роздрібною торгівлі й створення на цій основі великих оптово-роздрібних організацій, тим самим, забезпечуючи стабільність свого функціонування в умовах експансії великих торговельних мереж на місцевих ринках.

У свою чергу, утворення нових організаційних форм торгівлі жадає зміни складу виконуваних функцій, насамперед щодо розвитку не традиційних постачальницьких, а збутових функцій, що обумовлено збільшенням обсягів товарних поставок і частки попиту на дрібні партії продукції.

Сучасні ринкові перетворення характерні тим, що для товаровиробників збут став відігравати більшу роль ніж постачання.

Виходячи із виконання функції щодо закупівлі та реалізації ресурсів, за рахунок здійснення посередницької діяльності виникає необхідність виділення механізмів вдосконалення процесів закупівлі матеріальних ресурсів як самостійного напрямку системи господарювання сфери обігу, де основну увагу слід

зосередити на вивченні як споживчого попиту, постачальників, виробників, так і з споживачів матеріальних ресурсів.

Окремо, слід зазначити, що ситуація яка склалася в економіці України потребує прийняття конструктивних заходів для формування ефективної системи розрахунково-платіжних відносин модернізації системи розрахунків.

Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів, але підприємствам необхідно обирати саме таку форму чи спосіб проведення розрахунків, які гарантували б своєчасне й повне надходження фінансових ресурсів на рахунки і забезпечували б належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Не потребує доказів твердження, що від правильного вибору форми розрахунків залежить точність оцінки діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність отримання коштів для безперервного поновлення виробничого процесу, оперативність і правильність утворення відповідних фондів.

В умовах технічної революції та інноваційних технологій відбувається удосконалення усієї економічної сфери. Завдяки електронним платежам значно прискорюється час виконання фінансових трансакцій, значно менші витрати на ведення будь-якої діяльності, включаючи фінансову, економічну, пошукову та ін.

Вдосконалення системи розрахункових операцій характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до сучасних технологій платежів.

Ми можемо констатувати, що здійснення електронних розрахунків через єдиний кореспондентський рахунок має ряд переваг у порівнянні з іншими моделями розрахунків, зокрема:

- сприяння прискоренню розрахунків та обороту безготівкових коштів через скорочення документообігу;
- підвищення рівня надійності облікових процесів за рахунок захисту інформації від несанкціонованого доступу;
- мінімізація часу виконання розрахунків і обігу грошових коштів, через здійснення платежів в режимі реального часу;
- надання широкого спектру додаткових послуг для користувачів.

В умовах гострої нестачі фінансових ресурсів та кризи неплатежів пріоритетом інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції повинно стати взаємне фінансування підприємств та самофінансування, де досягнення найбільш ефективного рівня господарювання можливе за лише умов врівноваження граничних витрат від операцій з капіталом та граничними прибутками.

На нашу думку, особливої уваги заслуговує політика управління дебіторською заборгованістю, що є частиною загальної політики управління системою розрахункових операцій, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства [5].

Разом з тим, слід відзначити і перспективність самоорганізації суб'єктів господарювання у формі кредитних інститутів, що дають можливість своєчасно реагувати на потреби у наданні конкурентоспроможних фінансових послуг. Проте, саме забезпечення конкурентості можливе лише за обставин надійності та стійкості фінансового посередника.

До елементів самофінансування можна віднести операції щодо інвестування фінансових ресурсів у придбання майна (необоротних активів) з подальшою передачею його клієнту на умовах оренди.

Вдосконалення процесу формування ресурсів викликає необхідність розвитку широкого спектра додаткових послуг сервісного характеру (виробничих, транспортно-експедиційних, інформаційно-реklamних тощо), які слід постійно оновлювати, впроваджуючи додаткові операції та враховуючи зміну попиту на них з боку споживачів.

Враховуючи зазначене, слід більш докладно розкрити цей напрямок, оскільки визнання зростаючої ролі послуг у сфері обігу відповідає концепції розвитку господарсько-фінансової системи відносин.

Відомо, що надання різноманітних послуг у процесі торгових поставок товарно-матеріальних цінностей забезпечує поліпшення завантаження об'єктів, організацію стабільних господарських зв'язків із клієнтами, збільшення конкурентоздатності та ефективності використання фінансових потоків на підприємстві.

Ми думаємо, що найменш витратними послугами такого роду, що не потребують додаткових інвестицій є оренда та прийом на відповідальне зберігання продукції.

При цьому, надаючи зазначені послуги слід комплексно впроваджувати і додаткові супутні сервісні послуги, що супроводжують процес реалізації продукції, де пріоритет належить операціям зі складування й транспортування, зберігання й обробки матеріалів, оформлення рахунків і експедирування вантажів.

У зв'язку із цим, на нашу думку, особливу увагу варто приділяти вивченню можливості створення вантажних терміналів, що виконують функції складських комплексів, пов'язаних з комплектацією, пакуванням і фасуванням окремих вантажних місць, що мали б містити у своїй структурі мережу центрів та вузлів пов'язаних спільною інформаційною системою руху товарів і товаророзподілу забезпечуючи додаткові фінансові заощадження.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє нам стверджувати про трансформацію пріоритетних напрямів діяльності суб'єктів сфери обігу. Акцитування особливої уваги в процесі діяльності щодо розширення асортиментної складової, організаційних форм операційної діяльності, системи формування, постачання та збуту, надання широкого спектру додаткових сервісних послуг та вдосконалення діяльності складського господарства. При цьому, варто визначати оптимум співвідношення витрат на обробку замовлення й витрат на зберігання матеріалів, які повинні в критичній крапці бути рівнозначними, та забезпечувати прийнятні еквіваленти.

Окремими елементами, що виступають факторами забезпечення фінансової стабільності і безпеки фінансово-господарської діяльності, на нашу думку, є механізми вдосконалення системи розрахункових операцій, а також формування інституцій самоорганізації суб'єктів з метою надання комерційних грошових позик і інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції;

Узагальнюючи вищевикладене, підкреслимо, що поряд з розглянутими нами напрямками вдосконалення діяльність посередницьких структур у значній мірі залежить від організації процесу руху всієї сукупності ресурсів, а удосконалювання цього процесу нами розглядається як фактор оптимізації витрат обігу і як самостійний напрям реалізації концепції розвитку господарсько-фінансової системи управління суб'єктами сфери обігу.

Список літератури: 1. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова [та ін.]; за ред. Є.М. Мниха. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. 2. *Доля Т.С.* Платіжні системи Internet як інструменти електронної комерції / Т. С. Доля // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [ред. кол.: Апопій В.В., Дайновський Ю.А., Скибінський С.В. та ін.]. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – 234 с. 3. Звіт про ефективність та координатію діяльності з державного регулювання та нагляду за ринком фінансових послуг / Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України / Річні звіти Держфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу. // <http://www.dfp.gov.ua/733.html>. 4. Інфраструктура товарного ринку [Текст] : навч. посіб. для студ. вузів / М.І.Белявцев, Л.В. Шестопалова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с. 5. *Кунаев А.И.* Теоретико-методологические аспекты конкурентоспособности предприятий и организаций розничной торговли: Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Москва, 1996 264 с. РГБ ОД, 71:97-8/55-4. 6. *Николаева Н.А.* Деятельность торгово-посреднических субъектов как фактор повышения конкурентоспособности крупнейшего города : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Екатеринбург, 2001 199 с. РГБ ОД, 61:02-8/1389-4. 7. *Поддєрьогін А.М.* Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова, А.П. Куліш. – [5-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с. 8. Положення Правління Національного банку України від 25.06.2008 р. № 178 «Про електронні гроші в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0688-08>. 9. Про діяльність платіжних систем і систем розрахунків в Україні : прес-реліз Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/pres_service/2010/platij_sustemu_121010.pdf. 10. *Трубников А.А.* Учет доходов и расходов торговых посреднических организаций : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 Москва, 2005 186 с. РГБ ОД, 61:06-8/934.

Надійшла до редколегії 17.03.12

ЗМІСТ

Алексєєва Т.І. Дослідження впливу інноваційної складової на стан конкурентоспроможності підприємства.....	3
Бабіч І.Є., Кобець В.М. Особливості реалізації страхових послуг на українському страховому ринку.....	8
Білоцерківський О.Б. Аналіз методів оцінки економічної ефективності заходів з енергозбереження.....	12
Білоцерківський О.Б., Другова О.С. Товарознавство харчових продуктів	17
Гаврись М.О. Проблеми класифікації основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку.....	21
Гаврись О.М., Антоненко М.А. Теоретичні основи товарознавства.....	29
Гапоненко О.Є. Принципи організації торгівлі.....	33
Гапоненко О.Є., Чубченко Г.В. Формування інноваційного портфелю підприємств на базі маркетингових досліджень.....	37
Геворкян А.Ю. Конкурентоспроможність машинобудівних підприємств в умовах СОТ.....	41
Голубко Є.В. Формування конкурентної стратегії підприємства (на прикладі ДП “Харківський машинобудівний завод “ФЕД”)).....	45
Горбунов М.П., Лук’яниця І.Ю. Контроль якості продукції як основний критерій конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.....	49
Горбунов Н.П. Качество сервиса сложной техники как фактор ее конкурентоспособности. Принципы достижения высокого качества.....	53
Гречко Т.А. Управління ризиком реалізації інвестиційного проекту.....	59
Гутник М.В., Скляр В.М. Участь харківських політехніків у міжнародній торгівлі в межах Ради економічної взаємодопомоги.....	65
Данько Т.В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС.....	69
Долінська Р.Г., Мільшина В.М. Вдосконалення системи показників оцінки діяльності підприємства, члена індустріальної групи.....	76
Замула О.О. Вибір оптимального варіанту розміщення товарів на підприємствах торгівлі в програмному середовищі MS EXCEL.....	83

Захарченков А.С. Технологическая санация производственной инфраструктуры материально-технического обеспечения предприятия: концептуально-логистический аспект.....	91
Зубкова А.Б. Фінансова стабільність провідних економік світу: кластери країн.....	96
Іменинник А.М., Міщенко В.А. Сучасна концепція контролінгу.....	105
Клименко Г.В. Управління операційним важелем як фінансовий метод підвищення прибутковості.....	109
Коробков Д.В., Кусый М.Ю., Деркач Ю.В. Методологический подход к применению волатильности для прогнозного анализа трендов на финансовых рынках.....	114
Матюшенко І.Ю. Науково-освітні центри як основний елемент національних нанотехнологічних мереж розвинутих країн світу.....	120
Мірошник М.В., Оккерт, І.Л., Чмихало Н.В. Активізація ринку послуг в Україні за рахунок його адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.....	134
Родченко В.Б., Серьогіна Д.О. Порівняльний аналіз соціально-економічного розвитку міських територій України та Росії.....	140
Омеляненко Т.В. Система заохочень персоналу в унікальній культурі підприємства.....	145
Кирилов И.Н. Современное состояние учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в строительстве.....	153
Оганезова А.В. Критерии оценки эффективности экономической деятельности учреждений здравоохранения.....	156
Сіренко О.М. Освітній потенціал вищого навчального закладу як об'єкт економічного управління.....	162
Стрижак О.О. Бідність як соціально-економічна проблема сучасного суспільства.....	169
Ткаченко С.О. Посередницькі структури як основа функціонування системи обігу.....	179

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

**Тематичний випуск
«Актуальні проблеми управління та
фінансово-господарської діяльності підприємства»**

Випуск 12

Наукові редактори проф. В.Я. Міщенко, проф. О.М. Гаврись,

Технічні редактори О.С. Другова, О.С. Курандо

Відповідальний за випуск к. т. н. І.Б. Обухова

Підп. до друку 18.04.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс. Ум.друк.арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 9,4.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. 335-07-66