

Збірник наукових трудів

Тематичний випуск

13'2012

«Технический прогресс и эффективность производства»

Видання засновано Національним технічним університетом
"Харківський політехнічний інститут" в 2001 році

Держвидання

Свідоцтво Деркомітета по інформаційній
політиці України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:**Голова**

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

Секретар координаційної ради

К.А. Горбунов, канд. техн. наук, доц.

Координаційна рада

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.

Є.І. Сокіл, д-р техн. наук, проф.

Е.Е. Олександров, д-р техн. наук, проф.

А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.

М.Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.

А.І. Грабчєнко, д-р техн. наук, проф.

В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.

В.Д. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.

І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.

В.В. Єпіфанов, канд. техн. наук проф.

Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.

П.А. Качанов, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.

С.І. Кондрашев, 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. Ніколаєнко, канд. іст. наук, проф.

В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.

Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.

Ю.В. Тимофєєв, д-р техн. наук, проф.

Н.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**Головний редактор:**

П.Г. Перерва д-р.ек.наук, проф.,

М.І. Погорєлов, канд.ек.наук, проф.

Відповідальний секретар:

О.А. Круглов, зав. навч. лаборат.

Члени редколегії:

С.І. Архїреєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. Міщенко д-р.ек.наук, проф.;

А.І. Яковлєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. Тимофєєв, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. Заруба, д-р.ек.наук, проф.;

Л.М. Івін, д-р.техн.наук, проф.;

П.А. Орлов, д-р.ек.наук, проф.;

В.Г. Герасимчук, д-р.ек.наук, проф.;

О.Є. Кузьмин, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. Гончаров д-р.ек.наук, проф..

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21, НТУ«ХПІ».

Кафедра «Організації виробництва та
управління персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53

707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.

Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2012. - № - 13. – 168 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.

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

В. О. ЖАВОРОНКОВ, канд. ек. наук., Національний авіаційний університет, Київ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано інституціональні аспекти інноваційного розвитку економіки України, які необхідні для визначення реальних, науково обґрунтованих механізмів запуску інституціонально-інноваційної моделі, яка має бути адекватною стану української економіки і глобальним викликам сучасності.

Проанализированы институциональные аспекты инновационного развития экономики Украины, которые необходимы для определения реальных, научно обоснованных механизмов запуска институционально-инновационной модели, которая должна быть адекватной состоянию украинской экономики и глобальным вызовам современности.

Institutional aspects of Ukraine economy innovative development are analyzed in the article. They are necessary for defining real, scientifically-based starting mechanisms for institutionally-innovative model which should be adequate to the Ukrainian economy and global challenges of our time.

Ключові слова: інституціоналізм, інновація, інституціональне середовище, трансформаційна економіка, громадянське суспільство, інтелектуальний продукт.

Вступ. Напрямок економічної науки, що вивчає інноваційні зміни, можна позначити як інноваційну галузь еволюційної економіки. Численні дослідження в сфері інноваційної економіки говорять про те, що характер сучасного економічного розвитку більшою мірою визначається інституціональними факторами й звідси інноваційними змінами, що з них випливають. Крім того подальший розвиток техніки усе більше буде визначатися не прибутком і ринком, а специфічністю інтелектуальних рішень, спеціальним і рідкісним знанням.

Постановка завдання. Дослідженням пов'язані з питаннями інституційних змін економіки України в загалі, та інноваційної сфери, зокрема, були присвячені наукові праці цілого ряду авторів, а саме: Гриценка А.А., Дементьєва В.В., Леонідова І.Л., Малого І.Й., Решетило В. П., Сухарева О.С., Тарасевича В.Н., Шарова Ю.П. та ін.

Метою дослідження є аналіз інституціональних аспектів інноваційного розвитку економіки України, що необхідно для визначення реальних, науково обґрунтованих механізмів запуску інституціонально-інноваційної моделі, яка має бути адекватною теперішньому стану української економіки і глобальним викликам сучасності.

Методологія. Інституціональне середовище в Україні не сприяє оновленню національної економіки, тому що наявність інституціональних пасток, найбільш розповсюдженими з яких є масштабність тіньової економіки та корупції, пошук політичної ренти, консервують її технологічну відсталість. Ситуація може змінитися лише за рахунок певних інституціональних змін, забезпечення яких вимагає розробки методології щодо створення необхідного інституціонального середовища.

Результати дослідження. Україна сьогодні не може вважатися країною, яка відповідає постіндустріальним вимогам, оскільки ще не сформувала у національній економічній системі дієвих механізмів ініціювання інноваційного розвитку. На основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), які включають п'ять груп індикаторів: “рушійні сили інновації”, “створення нових знань”, “інновації та підприємництво”, “інтелектуальна власність” можна визначити, що Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності групі – “країн, що рухаються навздогін” зі значенням індексу 0,23. В порівнянні з іншими Україна відстає: від “країн-лідерів” – приблизно в 3 рази (Швеція – 0,68), від “країн-послідовників” – в 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн “помірні інноватори” – в 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [1].

Важливим фактором інноваційного зростання виступають культурологічні особливості, які будучи, як правило, неформальними правилами складають основу інституціонального середовища. І як наслідок, технологічна культура, яка знаходиться у тісному зв'язку з економічною культурою, відображає процес формування стереотипів застосування знань і вмінь у виробничому процесі, що дозволяє максимізувати віддачу від ресурсів. Ряд американських досліджень, здійснених В. Беккером, Р. Інглегартом, С. Шейном доводять вплив базових цінностей культури не тільки на економічний розвиток, але й на винахідливість, інноваційні диспозиції особистості.

За період ринкових реформ в інституціональне середовище України було впроваджено ряд інститутів, які продемонстрували свою ефективність у провідних країнах світу. Відбувалося копіювання характеру та змісту таких інститутів у сподіванні на таку ж високу їх віддачу в умовах трансформаційної економіки. Але застосування механізмів лібералізації внутрішньо- та зовнішньоекономічної діяльності, приватизації, обмеження державного втручання у господарську діяльність тощо призвели не до тих наслідків, на які очікували реформатори. Одна з основних причин цього – намагання застосувати апробовані та ефективно діючі в “країнах - донорах” механізми регулювання економічних процесів за умов недосконалого інституціонального середовища в “країнах - реципієнтах”. Нові інститути вступали в дисонанс із успадкованими інститутами централізовано-планової економіки і сприяли викривленню інституціонального простору та посиленню його неоднорідності. Ігнорувався факт, що життєздатність та ефективність будь-якого інституту залежить від особливостей існуючого інституціонального середовища та домінуючих у суспільстві культурних стереотипів. Було отримано інституціональне середовище, в якому функціонують неефективні інститути, які не сприяють інноваційній діяльності.

Однією із головних причин деградації вітчизняної економіки та слабкості інноваційної мотивації діяльності підприємницьких структур в Україні є перерозподіл ВВП через політичний механізм та отримання ренти. При значних обсягах ренти можливо вигідніше вкладати значні кошти в її привласнення, ніж в інноваційні проекти.

При виборі стратегії реформування інституціонального середовища України необхідно враховувати двосторонню залежність між якістю інститутів і економічним зростанням. У швидко зростаючій економіці більшість видів перерозподільної активності втрачають свою привабливість, так як інвестиції у

виробництво стають більш вигідними. Внаслідок цього скорочується питома вага тіньового сектору, зменшується корупція, лобіювання отримує більш цивілізовані форми. Заходи на стимулювання економічного зростання створюють поле для співробітництва держави і приватного сектора, сприяючи тим самим укріпленню взаємної довіри і покращенню інвестиційного клімату і як результат відбувається економічне покращення інститутів.

Перед Україною стоїть гострий та важливий вибір – або суспільство може пройти оновлення, сформувати сучасне інституціональне середовище, модернізувати економіку, що в кінцевому рахунку дозволить успішно конкурувати державі в глобальному масштабі, або воно буде знаходитись в нескінченних кризах та конфліктах і буде відкинуте на периферію сучасних світових процесів. Реальний шлях уникнути песимістичного варіанту – перехід на шлях інноваційного розвитку.

Даний напрям був задекларований на рівні держави та взятий на озброєння в гаслах провідними політичними партіями та громадськими організаціями. Але практичні результати не відповідають політичним закликам та гаслам. Тільки біля 10% промислових підприємств є інноваційно активними, а в реалізованій продукції інноваційні товари, які є, як правило, інноваційними лише на місцевих ринках, складають лише 6%, що значно нижче показників 1990 р. [2]. Світова фінансово-економічна криза найбільш гостро вплинула на економіку України, тому що причиною цього стало накладання світової кризи на вітчизняну затяжну системну соціально-економічну кризу, застарівшу інституціональну структуру суспільства, економіки, промисловості.

На протязі двадцятирічного періоду соціально-економічних і політичних реформ в Україні спостерігається вкрай нелінійний розвиток економіки. Першість в регулюванні розвитку суспільства та держави належить політиці, яка головує над економікою, і перетворилась в найбільш вигідний бізнес. Інституціональна структура в державі в наслідок приходу до влади тієї чи іншої партії практично не змінюється, але неодмінно супроводжується або ростом економіки, або її падінням, що засвідчує як про відсутність обґрунтованої економічної політики, так і про відсутність дієвих механізмів управління економікою на всіх рівнях.

Промислові підприємства гостро потребують інженерів з сучасним рівнем підготовки та кваліфікованих робочих, але вищі навчальні заклади країни (за оцінкою Н. Азарова) випускають лише 0,6% фахівців інноваційного плану від усієї кількості випускників [3].

Для отримання реальних результатів інноваційного розвитку необхідно реформувати інституціональне середовище держави, сформувати громадянське суспільство, середній клас, систему сучасних інститутів та інституцій, необхідну “критичну масу” інноваційно мислячих власників, топ-менеджерів, найманих працівників, представників всіх прошарків суспільства. Необхідно перейти від байдужості та безвідповідальності до взаємної відповідальності в системах “держава – суспільство”, “чиновник – громадянин”, “власник – найманий працівник”, “акціонерне підприємство – стейкхолдери” [4].

Основними напрямками прискорення інноваційного розвитку можна назвати наступні:

- організація роботи по переконанню суспільства в необхідності та доцільності інноваційного розвитку на всіх рівнях економіки;

- активізація законодавчої роботи по правовому забезпеченню інноваційної діяльності, захисту інтелектуальної власності, мотивації робіт по науковим дослідженням, винахідництву, раціоналізації;

- забезпечення фінансування науки на рівні не менше ніж 1,7% ВВП, як це передбачено законодавством України;

- орієнтація системи освіти, підвищення кваліфікації, безперервної перепідготовки кадрів з випередженням реального становища на 3 – 5 років на сучасній та досконалій матеріально-технічній базі;

- введення на найближчі п'ять років в якості директивних, для підприємств всіх форм власності, завдань по рівню капіталізації (не менше 20% доходу), інноваціям (не менше 10% доходу), інвестиціям в підготовку та підвищення кваліфікації кадрів (не менше 10% фонду оплати праці);

- розвиток державно-приватного співробітництва та партнерства;

- використання на реалізацію інноваційних проектів коштів пенсійного фонду, страхових компаній під гарантію держави;

- відновлення творчих громадських організацій винахідників та раціоналізаторів, громадських конструкторських бюро та ін.;

- стимулювання персоналу підприємств, населення для вкладання власних коштів в інноваційні проекти, з гарантованим рівнем визначених дивідендів, які перевищують рівень інфляції та рівень депозитних вкладів фінансових організацій;

- зниження рівня інфляції, процентів по банківським кредитам та ін.

Вирішення інституціональних проблем ефективної держави визначається також спроможністю доповнювати ринковий механізм при адаптуванні інституціонального порядку реалізації інтересів привласнення інтелектуального продукту. Послідовність адаптування постає утворенням альтернативних напрямів зазначеного інституціонального порядку. Система векторів реалізації інтересів привласнення інститутом ринку інтелектуального продукту має координованість, еволюцію, упорядкованість і проявляється через конкретні напрями, виділення яких можливе за різними класифікаційними ознаками.

Наприклад, таку класифікацію провів І.Л. Леонідов [5], у ендегенному координуванні (інститут ринку) за просторовим вектором він виділив – поступи місця торгівлі нововведеннями на ринку товарів, місця на промислових ярмарках, в цілому будь-який район торгівлі нововведеннями; за сферами купівлі-продажу – сфера обміну, сфера обігу; за чисельністю суб'єктів виділяють такі етапи, як дуо-, полісуб'єктний, суспільний; за напрямом становлення зв'язків – система прямих і обернених зв'язків, самостійна підсистема у соціально-економічній системі відносин; у екзогенному координуванні (інститути ринку і держави) централізованим вектором виділяють поступи націоналізації, колективізації; за поліморфним критерієм – роздержавлення, приватизація, інтеграція у міжнародну систему спільної власності.

Результатом становлення ендегенного координування реалізації інтересів привласнення інститутом ринку інтелектуального продукту є оформлення його функцій (табл. 1).

Екзогенна координованість реалізації інтересів привласнення інституту ринку інтелектуального продукту започаткувала централізований вектор. Його історична обумовленість базувалася на державній власності на більшості підприємств, які

реалізували відповідні інтереси привласнення на базі директив (усі рішення про виробництво, розподіл, обмін і споживання інтелектуальних благ і послуг у суспільстві приймалися державою).

Вирішення завдань трансформаційних процесів у вітчизняній економіці актуалізує саме інституціональний порядок з інверсійними характеристиками. Господарські перетворення впливають на погодження складових інтересів привласнення інтелектуального продукту, визначаючи сфери їх реалізації, в кожній з яких ув'язка інтересів обумовлює залучення необхідних факторів виробництва та способи їх поєднання, а адекватна реалізація цих інтересів передбачає регулюючу взаємодію інститутів ринку, громадськості та держави [5].

Інноваційна складова української економіки зменшується, а 95% підприємств реалізують продукцію, яка не являється новою на ринках. В

Таблиця - Функції інституту ринку щодо ендогенного координування інтересів привласнення інтелектуального продукту

Функція	Зміст
Інтегруюча	об'єднує сфери виробництва, споживання, а також торговців-посередників із науковими дослідженнями й розробками, у загальний процес активного обміну нововведеннями
Регулююча	припускає прогресивний вплив інституту ринку інтелектуального продукту на всі сфери господарювання, забезпечує узгодження виробництва і споживання нововведень у структурі асортименту, збалансованість попиту та пропозиції за ціною, обсягом і структурою, інтеграційні процеси в економіці на оновленому технічному рівні
Стимулююча	спонукає виробників створювати новий інтелектуальний продукт з найменшими витратами і отримувати дохід, за рахунок стимулювання науково-технічного прогресу, інтенсифікації виробництва і ефективного функціонування економіки
Ціноутворююча	встановлює ціннісні еквіваленти для обміну новими товарами через зіставлення індивідуальних витрат праці на виробництво нового інтелектуального продукту, тобто порівняння витрат і результатів; виявлення цінності нового товару за допомогою визначення корисності
Контролююча	виконує роль головного ревізора кінцевих результатів виробництва і споживання наукових і науково-технічних робіт, з погляду відповідності новим потребам покупців кількості і якості нових товарів та послуг
Посередницька	забезпечує зустріч виробників і споживачів нововведень, сприяє обміну інтелектуальним продуктом, визначенню взаємної вигідності певного економічного і технічного зв'язку між учасниками інноваційної діяльності, відбору оптимального продавця і постачальника та найбільш платоспроможного покупця
Інформаційна	забезпечує учасників інституту ринку інтелектуального продукту узагальненими даними про попит та пропозицію на нові товари, умови реалізації нових товарів і послуг та ін.
Економічність і	примушує до скорочення витрат обігу в сфері споживання нововведень і встановлення балансу нового попиту населення

Узагальнено за [5]

В той же час інноваційна складова в економіці країн ЄС – 60%, Південної Кореї і Японії – 65-67%, США – 78% [9]. Якщо країни-лідери світової економіки конкурують між собою на рівні V технологічного укладу і формують базу до переходу в шостий уклад, то технічний стан української економіки залишається в межах III та IV технологічних укладів, граничні можливості яких для господарського зростання вичерпані.

Визнаним лідером інноваційного розвитку в світі залишаються США, при чому Національна інноваційна система спирається на стабільний інституціональний фундамент. Вищим органом державної політики в підприємницькому секторі є Адміністрація малого бізнесу (АБМ), яка була створена в 1953 році та підпорядкована тільки президенту і конгресу. Стратегію держави в підприємницькому секторі жорстко регламентує “Закон про малий бізнес” – своєрідна “конституція підприємництва”. Серед його постулатів – обов’язків захист інтересів підприємництва на всіх рівнях влади; обов’язкове розміщення в секторі малого підприємництва не менше 23% всіх державних замовлень; сприяння при реалізації НДДКР; підготовка кадрів та ін.

Висновки. Отже, важливою причиною, яка гальмує прискорений перехід нашої держави на прогресивний інноваційний шлях розвитку, є відсутність реальних, науково обґрунтованих механізмів запуску інституціонально-інноваційної моделі, яка має бути адекватною теперішньому стану української економіки і глобальним викликам сучасності. Активізація інноваційної діяльності в Україні потребує першочергового здійснення комплексу інституціональних заходів, серед яких необхідно визначити:

- формування адекватного правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності;
- удосконалення механізму фінансування інноваційного процесу;
- розвиток інноваційної інфраструктури.

Список літератури: 1. Волошенюк В.В., Пилипенко Ю.І. Інституціональні фактори модернізації технологічної системи економіки України / В.В. Волошенюк, Ю.І. Пилипенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 40-2. – Донецьк: ДонНТУ, 2011 – С. 92-97. 2. Статистичний щорічник України за 2009 рік. За ред.. О.Г. Осауленко. – К.: Вид-во “Консультант”, 2010. – 572 с. 3. Круглий стіл 2025 рік: нові демографічні виклики для України / Економіст. – 2011, № 1. – С. 1-2. 4. Національна стратегія розвитку “Україна - 2015” / Під ред. В.М. Гесця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка / К., 2008. – 73 с. 5. Леонідов І.Л. Інституційні аспекти привласнення інтелектуального продукту / І.Л. Леонідов // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Вип. 40-2. – Донецьк: ДонНТУ, 2011 – С. 84-90.

Поступила в редакцію 5.04.2012р.

В.А. КУЧИНСЬКИЙ, канд.екон.наук, доцент, НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ РИЗИКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Запропоновано підхід до удосконалення використання методу аналізу чутливості для оцінки ризику інноваційних проектів, що допоможе детальніше врахувати вплив різних факторів ризику на ефективність впровадження.

Предложен подход к усовершенствованию использования метода анализа чувствительности для оценки риска инновационных проектов, который поможет детальнее учесть влияние разных факторов риска на эффективность внедрения.

Offered approach to the improvement of the use of method of analysis of sensitiveness for the estimation of risk of innovative projects of, which will help more detailed to take into account poured in different factors of risk on efficiency of introduction.

Ключові слова: ризик, інноваційний проект, аналіз, чутливість, ефективність, фактори ризику.

Вступ: Функціонування будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки відбувається під впливом факторів невизначеності і спричиненого нею ризику, внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення можуть відхилятися від запланованих. Неврахування ризику швидко приводить підприємства до критичних наслідків, тому раціональна поведінка його керівництва і провідних фахівців повинна ґрунтуватися на аналізі ризику, його урахуванні у прийнятих рішеннях.

Особливо значний ризик властивий інноваційній діяльності. Наслідки інноваційних проектів проявляються у майбутньому, яке характеризується непередбаченим характером процесів, що протікають у складних соціально-економічних системах. У зв'язку з цим вони мають невизначений результат.

Проблемі оцінки ризиків в інноваційній діяльності приділяється велика увага фахівців-практиків, їй присвячені дослідження багатьох вчених-економістів: Вітлінського В.В., Ілляшенко С.М., Кремера Н.Ш., Машина Н.І., Мельника Л.Г., Верченко П.І. та інших. Вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого розвитку, а в деяких випадках уточнення, питань оцінки ризиків інноваційних проектів.

Постановка задачі: Метою автора є удосконалення методу аналізу чутливості при оцінці ризику впровадження інноваційних проектів, що допоможе особам, які приймають рішення, отримати більш детальнішу інформацію про ризики та їх вплив на ефективність їх реалізацію.

Методологія: Методологічною основою виконаного дослідження є діалектичний метод, що дозволяє розглядати явища і процеси в динаміці. Теоретичною основою є сучасні концепції розвитку економіки, наукові праці провідних вчених з проблем оцінки ризиків інноваційної діяльності підприємства.

Для дослідження існуючих підходів, обґрунтування авторських позицій використовувалися наступні методи дослідження: системний підхід, проблемно-цільовий аналіз, абстрактно-логічний аналіз і синтез.

Результати дослідження: Економічний ризик – це загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної діяльності.

Ризик виникає внаслідок специфіки і особливостей ринкових і регулюючих механізмів, у тому числі певної свободи дій суб'єктів ринку, впливу факторів навколишнього середовища, суб'єктивних особливостей осіб, що приймають рішення тощо.

Проблема ризику займає важливе місце в обґрунтуванні варіантів господарських рішень. Тому виникає об'єктивна необхідність у кількісній оцінці величини ризику і пов'язаних з ним втрат, оцінці частки кожного з факторів ризику у загальній сумі втрат.

Результати аналізу ризику використовуються для прийняття ефективних управлінських рішень, у тому числі, для вибору найбільш прийнятних рішень за критерієм "ризик-результат".

У загальному випадку аналіз ризику здійснюють у послідовності представлений на рис. 1.

Найбільш розповсюдженими методами оцінки ризиків є: статистичний метод, метод аналізу доцільності витрат, аналітичний метод, метод аналізу чутливості, нормативний метод, метод експертних оцінок, метод аналізу ризику за допомогою дерева рішень та метод аналогій. Оскільки кожен з перерахованих методів не позбавлений недоліків, то в практичній діяльності необхідно використовувати кілька різних методів.

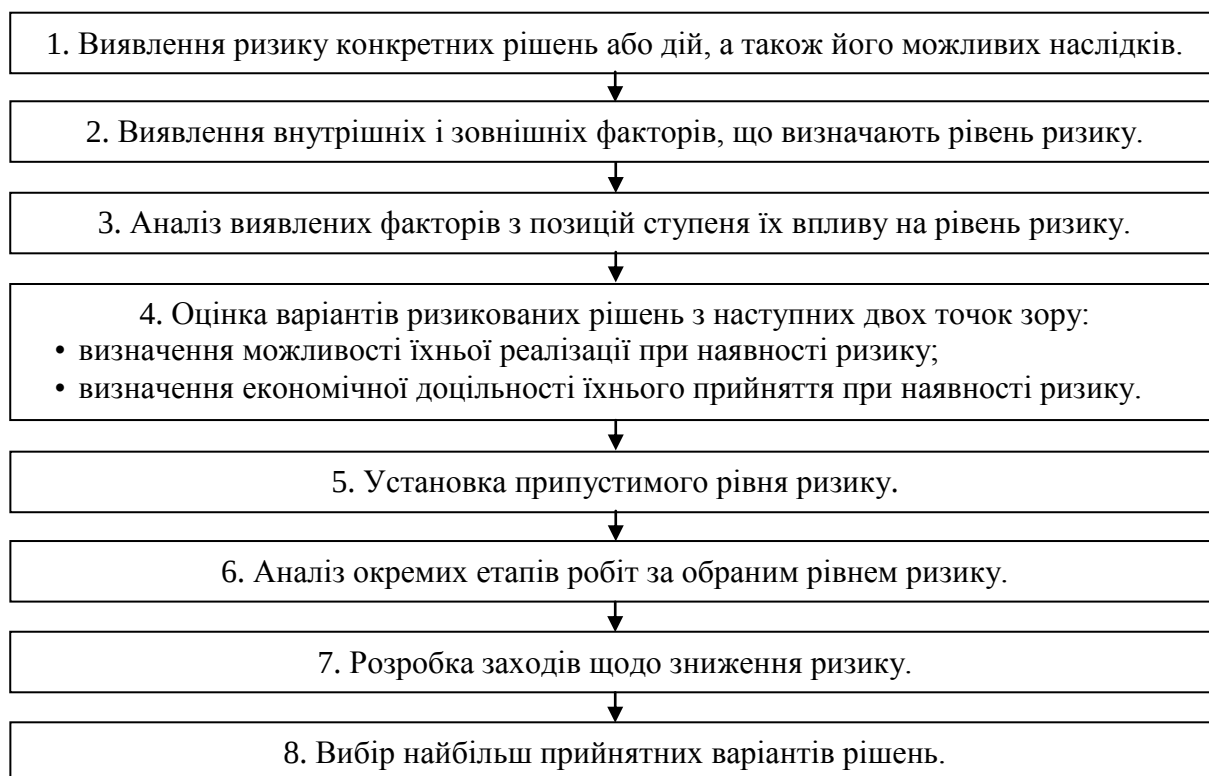


Рис. 1 – Послідовність здійснення аналізу ризику

Для дослідження впливу факторів ризику на ефективність інноваційних проектів доцільно використовувати метод аналізу чутливості, який полягає у виявленні чутливості оціночних показників при зміні значень вхідних величин.

Використовуючи даний метод, шукають відповіді на наступні запитання:

1. Наскільки може відхилитися значення однієї або кількох вхідних величин від заданих значень за умови, що оціночний показник не вийде за припустимі межі?
2. Наскільки зміниться значення оціночного показника при заданому відхиленні однієї або кількох вхідних величин від заздалегідь установлених їхніх значень?

Аналіз чутливості інноваційного проекту складається з наступних кроків:

- 1) вибір основного ключового показника, тобто параметра, щодо якого і проводиться оцінка чутливості. Такими показниками можуть служити: внутрішня норма прибутковості, або чистий приведений дохід;
- 2) вибір чинників, які впливають на прибутковість інноваційного проекту, (рівень інфляції, ступінь стану економіки та ін.);
- 3) розрахунок значень ключового показника на різних етапах здійснення інноваційного проекту.

Сформовані таким шляхом послідовності витрат і надходжень дають можливість визначити фінансові потоки для кожного моменту або відрізка часу, тобто визначити показники ефективності.

Спочатку будуються діаграми, що відображають залежність вибраних результуючих показників від величини початкових параметрів. Зіставляючи між собою отримані діаграми, можна визначити "ключові" показники, що найбільшою мірою впливають на інноваційний проект та успішність його реалізації.

Метод аналізу чутливості визначає вплив факторів ризику в основному через визначення максимально можливого відхилення вхідних показників від запланованих значень при коливанні оціночного показника у допустимих межах. Але для більшості осіб, які приймають рішення, важливе не тільки допустимі межі зміни вхідних величин, а також їх еластичність – на скільки зміниться значення оціночного показника при зміні вхідного на один відсоток.

Автором пропонується застосування коефіцієнтів еластичності впливу вхідних показників на оціночний ($K_{e.s.}$), який розраховується за формулою:

$$K_{e.s.} = \frac{100}{\Delta X_{\%}^{kp}}, \quad (1)$$

де $\Delta X_{\%}^{kp}$ – відсоток відхилення вхідної величини до критичного рівня, який знаходиться за формулою:

$$\Delta X_{\%}^{kp} = \frac{X_p - X_{kp}}{X_p} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де X_p та X_{kp} – відповідно розрахункове та критичне значення вхідної величини.

Коефіцієнт еластичності впливу вхідних показників на оціночний буде приймати значення більше за одиницю. Чим більше його значення, тим більший вплив здійснює вхідна величина на оціночний показник.

Еластичність впливу вхідного показника на оціночний можна визначати кутом нахилу прямої залежності (рис. 2).

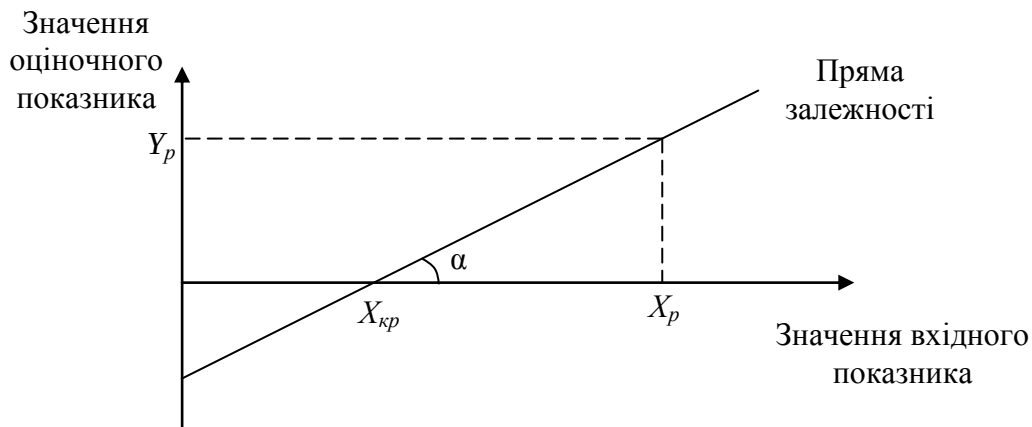


Рис. 2 – Кут нахилу прямої залежності впливу вхідного показника на оціночний

Кут нахилу прямої залежності впливу вхідного показника на оціночний знаходиться за формулою:

$$\alpha = \arctg \left(\frac{Y_p}{X_p - X_{кр}} \right), \quad (3)$$

де Y_p – розрахункове значення оціночного показника.

Чим більший кут нахилу, тим більший вплив здійснює вхідна величина на оціночний показник.

Висновки: Застосовуючи запропоновані показники при використанні методу аналізу чутливості для оцінки ризику інноваційних проектів особи, які приймають рішення, мають можливість не тільки оцінити максимально можливе відхилення вхідних показників від запланованих значень при коливанні оціночного показника у допустимих межах але наочно уявити вплив різних факторів ризику та зіставити їх.

Список літератури: 1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод., посіб. для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с. 2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посіб. / С.М. Ілляшенко – Суми: ВТД "Університет, кн.", 2003. – 278 с. 3. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: Навчальний посібник / Н.І. Машина. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с.

Поступила в редакцію 4.04.2012р.

Д.М. ЛАПОВСЬКИЙ, мол.науковий співробітник, Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки імені Г.М. Доброва НАН України, Київ
Т.В. СЕРДЮК, канд.екон.наук, Вінницький національний технічний університет

ОЦІНКА ПРІОРИТЕТНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

Оцінка пріоритетності інноваційних проектів: комплексний підхід. Розробка засобу інтелектуальної підтримки рішень про якість інноваційних проектів на базі нечіткої логіки, яка дозволяє аналізувати як кількісні, так і лінгвістичні змінні. Для визначення доцільності залучення інвестицій частіше всього користуються методами оцінки, порівняння та відбору проектів. Основними серед них є такі: метод середньої ставки доходу; метод визначення періоду окупності; метод чистої теперішньої вартості; метод індексу прибутковості; метод внутрішньої ставки доходу.

Оценка приоритетности инновационных проектов : комплексный подход. Разработка средства интеллектуальной поддержки решений о качестве инновационных проектов на базе нечеткой логики, которая позволяет анализировать как количественные, так и лингвистические переменные. Для определения целесообразности привлечения инвестиций чаще всего пользуются методами оценки, сравнения и отбора проектов. Основными среди них являются такие: метод средней ставки дохода; метод определения периода окупаемости; метод чистой нынешней стоимости; метод индекса прибыльности; метод внутренней ставки дохода.

Assessment of priority inovacionns project: an integrated approach. The development of intellectual support decisions about the quality of innovative projects based on fuzzy logic, which allows to analyze both quantitative and linguistic variables. To determine the feasibility of investment most commonly used methods of evaluation, comparison and selection. The main among them are: the method of average rates of return, payback method, the method of clean-teperish noyi value, profitability index method, the method of internal rate of return.

Ключові слова: інноваційна діяльність, експертна система, логіка, оцінка проектів, фактори.

Вступ. Будівництво, як фондоутворююча галузь та промисловість будівельних матеріалів, відіграють надзвичайно важливу роль в економічному зростанні. Одне робоче місце в будівництві створює додатково 6 робочих місць в інших галузях економіки. Оцінювання привабливості інвестиційних і інноваційних проектів є функцією спеціалізованих підрозділів, що приймають рішення про фінансування проектів.

Інноваційна діяльність визначається як система науково-технологічних пріоритетів[1], комплексом наукових, технологічних, організаційних, фінансових, маркетингових і комерційних заходів, сукупність яких приводить до інновацій з позиції використання абсолютних, відносних і часових методів з оцінкою економічного, фінансового і бюджетного ефекту[2]. Оцінка привабливості проекту проводиться на основі комплексного розгляду показників, що характеризують НДДКР, виробництво, технологічну підготовку виробництва з врахуванням фінансового, кадрового, маркетингового забезпечення виробничого впровадження

нових товарів (послуг) чи процесів, а також можливі комерційні, соціальні, екологічні наслідки.

Серед внутрішніх факторів, при яких зростає ефективність інновацій, можна назвати: здатність керівництва і персоналу виділяти й оцінювати економічні, соціальні і технологічні зміни в зовнішньому середовищі; орієнтація керівництва на довгострокову перспективу і наявність чітких стратегічних цілей; розвинута система збуту і маркетингу, здатна досліджувати й оцінювати ринкові тенденції; здійснення безупинного пошуку нових ринкових пропозицій; уміння аналізувати і реалізовувати нові ідеї. Отже експертиза повинна забезпечити вибір щоразу найбільш привабливого інноваційного проекту з врахуванням кількісних і якісних показників.

Мета роботи. Розробка засобу інтелектуальної підтримки рішень про якість інноваційних проектів на базі нечіткої логіки, яка дозволяє аналізувати як кількісні, так і лінгвістичні змінні.

Аналітичні дослідження. Для визначення доцільності залучення інвестицій частіше всього користуються методами оцінки, порівняння та відбору проектів. Основними серед них є такі: метод середньої ставки доходу; метод визначення періоду окупності; метод чистої теперішньої вартості; метод індексу прибутковості; метод внутрішньої ставки доходу.

Варто звернути увагу на те, що інноваційні проекти повинні бути порівняні і піддаватися аналізу за допомогою єдиної системи показників. Це значить, що мають бути порівняними інформаційна база, точність і методи визначення вартісних і натуральних показників по варіантах.

Згідно з [3], порівнянність представлених на експертизу проектів визначається співставністю: обсягів робіт, здійснених із застосуванням нових методів (технологій, устаткування і т.п.); якісних параметрів інновацій; фактору часу; рівнів цін, тарифів тощо.

Варіанти інноваційних проектів повинні мати однакове маркетингове пророблення, однаковий підхід до оцінки ризику інноваційних вкладень і невизначеності вихідної інформації. Порівнянність варіантів за вихідною інформацією забезпечується шляхом приведення до одного обсягу виробленої продукції, як правило, по новому варіанту; до одних термінів, рівня якості.

На практиці досягти такого співставлення складно. З всієї сукупності поданих на розгляд проектів може не виявитись жодної пари, де б всі ці умови витримувались. Тому ми вважаємо за доцільне розглянути спосіб формалізації всіх характеристик проектів, який дозволив би привести їх у співставний вигляд і спростити ранжирування.

Чим глибше досліджується підприємство та інноваційний проект, тим більше виявляється нових джерел невизначеності. Часто експерти зіштовхуються з невизначеністю, яка у принципі не може бути розкрита однозначно і чітко. Низка параметрів є недоступною для точного кількісного виміру, і тоді в оцінці проекту неминує з'являється суб'єктивний компонент, що виражається нечіткими оцінками типу "високий", "низький", "найкращий", "швидше за все", "малоймовірно" і т.д. З'являється те, що в науці описується як лінгвістична змінна зі своєю терм-

множиною значень [4-5], а зв'язок кількісного значення деякого фактора з його якісним лінгвістичним описом задається так званими функціями належності фактора нечіткій множині.

Функції належності можна побудувати кількома способами. Так, в разі, якщо особа, що приймає рішення, є єдиним експертом, вона буде кількісну шкалу для оцінки нечіткої змінної і на підставі свого уявлення про характер нечіткої змінної, досвіду та інтуїції задає значення функції належності від 0 до 1 на кількісній шкалі характеристики. Сутність функції належності полягає в тому, щоб зазначити ступінь належності до якісного поняття, що розглядається. Чим ближче значення функції належності до 1, тим в більшому ступені відповідне значення кількісної шкали лінгвістичної характеристики належить до конкретного поняття. Більшу якість та зменшення фактору суб'єктивізму забезпечуватиме колективна експертиза. При цьому визначаються середні значення результатів, одержаних всіма експертами[6].

Слід зазначити, що останні роки інструментарій нечітких множин почав дуже широко використовуватись як в техніці, так і в економіці, управлінні (хоча вперше був запропонований в 60-х роках). Зокрема, в оцінці персоналу, інвестиційних проектів, моделюванні різного роду управлінських рішень та в багатьох інших напрямках.

Для досягнення мети дослідження з врахуванням принципів нечіткої логіки необхідно формалізувати процес прийняття рішень про якість проектів на базі нечіткої логіки, розробити математичні моделі прийняття рішень на базі узагальненого дерева висновку.

Джерелом одержання бази знань, що моделює взаємозв'язок інтегрального і часткових показників привабливості інноваційного проекту є думки експертів, що спеціалізуються в заданій області. Особливість виразів типу “**ЯКЩО - ТО, ІНАКШЕ**”, які формулюються на природній мові, полягає в тому, що їхня адекватність, на відміну від кількісних моделей, не змінюється при незначних коливаннях вхідних оцінок у той або інший бік. Сукупність подібних висловлювань є множиною точок у просторі “часткові критерії - інтегральний критерій”. По фіксованих лінгвістичних оцінках часткових критеріїв привабливості інноваційного проекту оцінюється інтегральний критерій.

Експертна оцінка формалізується у вигляді відповідей на питання експертної анкети і передбачає наступні варіанти підсумкового висновку експерта: 1 - проект не заслуговує підтримки (нз); 2 - проект заслуговує підтримки (зп); 3 - проект заслуговує першочерговій підтримки (зпп).

Детальніше розглянемо конкретні параметри пропонованої моделі та обґрунтуємо склад факторів, які мають бути визначені по інноваційному проекту, що планується впроваджувати на конкретному підприємстві. Як видно з рис. 1, найбільш узагальнено лінгвістична змінна **D**, яка характеризує *комплексну прийнятність інноваційного проекту* за умов його реалізації на конкретному підприємстві, залежить від таких чотирьох факторів (1):

$$D = f_D(A, B, C, K), \quad (1)$$

де A – рівень підприємства-заявника; B – рівень інноваційного проекту; C – ступінь відповідності державним інноваційним пріоритетам; K – коефіцієнт фінансової автономності проекту (який враховує структуру фінансування проекту).

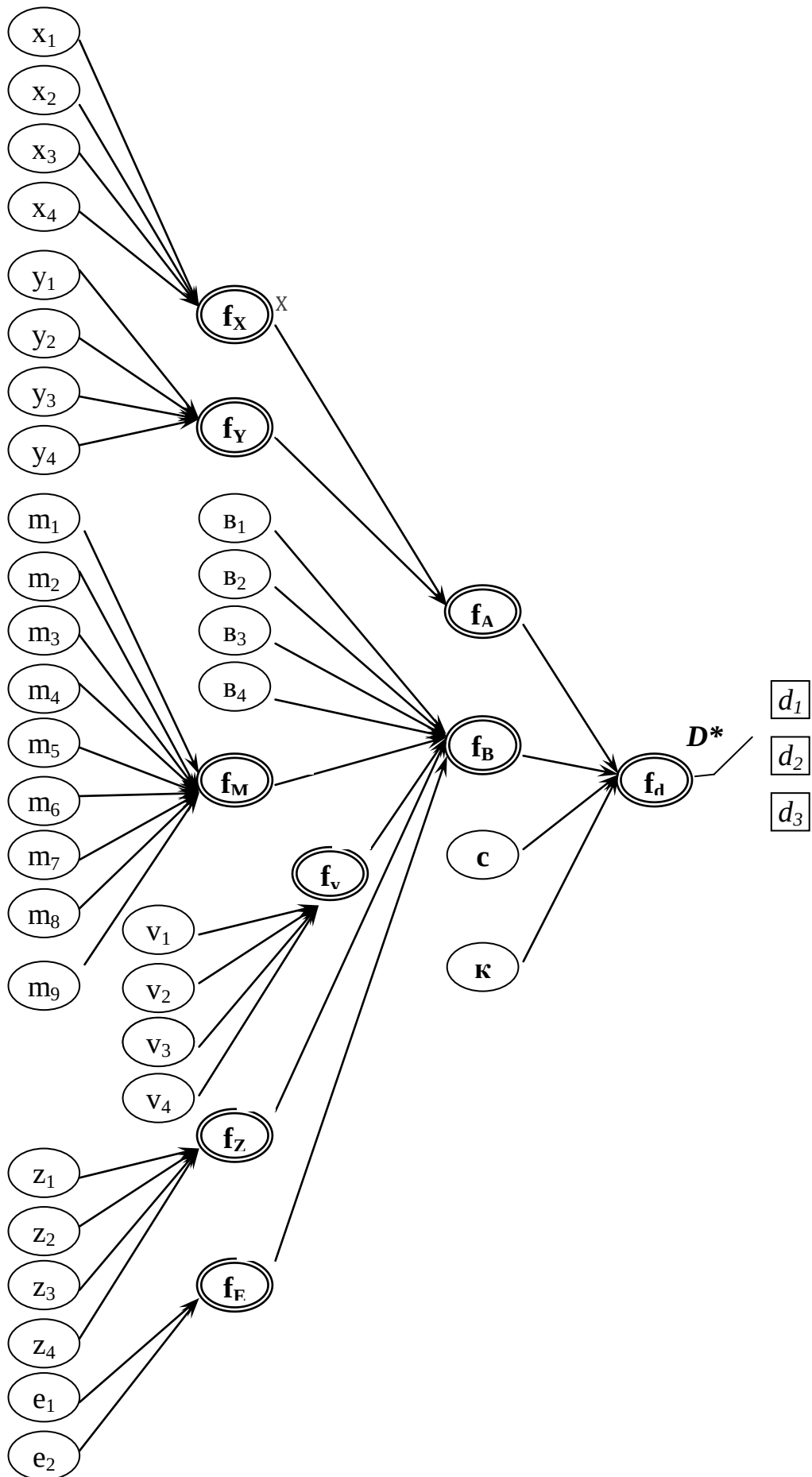


Рис.1- Дерево логічного висновку ієрархічних зв'язків факторів, які визначають рівень комплексної прийнятності інноваційного проекту

Враховуючи, що згідно Закону [7], фактично середньострокові пріоритети – це більш конкретизовані на ближчий період часу стратегічні пріоритети, *ступінь відповідності проекту державним інноваційним пріоритетам* пропонується визначати лише на предмет того, відноситься проект до стратегічного чи до середньострокового пріоритету.

Крім того, запропонованою методикою враховуються джерела фінансування у вигляді *коефіцієнту фінансової автономності проекту*. Звісно, чим більша сума власних коштів підприємства в структурі фінансування проекту, тим більше шансів в нього бути запровадженим, адже це знижує ризик зовнішнього інвестора (кредитора). Даний коефіцієнт має визначатись як відношення власних коштів ініціатора проекту до запозичених.

На сьогодні, мабуть, ні в кого не викликає сумнівів необхідність та важливість врахування людського фактору в управлінні проектом та підприємством. Існує безліч прикладів, коли підприємства за кілька років зазнавали суттєвих змін і окремі з них продовжують успішно працювати на ринку, а інші вимушені його покинути, тому що на певних етапах керівництво не було здатне приймати вірні рішення і в перспективі втратило позиції або керувалось інтересами, далекими від інтересів підприємства. Підприємство, на наш погляд, слід розглядати за такими двома групами факторів: фінансово-економічний рівень підприємства (Y) та характеристики внутрішніх факторів підприємства (X) (2):

$$A = f_a(X, Y). \quad (2)$$

На наш погляд, найбільш коротко та, з іншого боку, повно, важливі для інвестора чи кредитора риси керівництва можна описати такими ознаками, наведеними в моделі (3):

$$X = f_x(x_1, x_2, x_3, x_4), \quad (3)$$

де x_1 – спрямованість керівництва на довгострокову перспективу і наявність чітких стратегічних цілей; x_2 – вміння аналізувати та реалізовувати нові ідеї; x_3 – надійність керівництва проекту; x_4 – розвиненість системи збуту і маркетингу на підприємстві.

Показник "*спрямованість керівництва на довгострокову перспективу і наявність чітких стратегічних цілей*" має визначати враження, яке склалось у експерта щодо професійного рівня керівництва в роботі на конкретному ринку, його особисті прагнення та очікування щодо результатів діяльності підприємства. Бездоганне знання своєї справи як в технічному, так і в управлінському плані, ще не гарантує успіху підприємству та проекту на ринку. Ринкові умови вимагають від керівників суттєвої зміни поглядів на безліч виробничих, комерційних, трудових факторів, процесів планування та формування довгострокових цілей.

Непрямими ознаками, які допоможуть визначити рівень показника "*вміння аналізувати та реалізовувати нові ідеї*", можуть бути будь-які досягнення на підприємстві, досвід та способи вирішення конкретних виробничих проблем, успішність реалізації минулих планів. Показник "*надійності керівництва*" має характеризувати так би мовити "кредитну історію" керівника та серйозність його намірів щодо витрачання коштів на зазначені цілі.

Безсумнівно, надзвичайно актуально для будь-якого підприємства, а особливо інноваційного, мати добре розвинену *систему маркетингу і збуту*. Аналізуватись повинні питання організації маркетингової роботи на підприємстві: чи є маркетингова служба, наскільки ретельно проводяться обстеження ринку і прогнози його розвитку, чи існує на підприємстві план маркетингу і наскільки успішно реалізовувались минулі плани (як це позначилось на продажі).

Також повинен розглядатись блок факторів, який певним чином характеризує фінансово-господарський стан підприємства. В моделі пропонується враховувати такі окремі показники: (y_1) *коефіцієнт рентабельності активів* (розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства), (y_2) *коефіцієнт рентабельності діяльності* (розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства), (y_3) *коефіцієнт платоспроможності (автономії)* (розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність), (y_4) *коефіцієнт покриття* (розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань). Тобто, лінгвістична змінна Y , що описує фінансово-економічний рівень підприємства, описується моделлю:

$$Y = f_Y(y_1, y_2, y_3, y_4), \quad (4)$$

Звісно, набір показників міг би бути й дещо іншим, а зокрема і значно більшим, але процес аналізу не повинен бути ускладненим необмеженою кількістю параметрів.

Рівень інноваційного проекту, який описується лінгвістичною змінною B , виражається співвідношенням:

$$B = f_B(b_1, b_2, b_3, b_4, M, E, Z, V), \quad (5)$$

де b_1 - стадія та ступінь проробки проекту; b_2 - правове забезпечення проекту; b_3 - необхідний обсяг фінансування; b_4 — ступінь переробки продукції; M – привабливість ринку та конкурентоздатність продукції; E – екологічні характеристики проекту; Z – комерційна ефективність проекту; V – науково-технічний рівень результатів НДДКР.

Показник *ступеня проробки проекту* свідчить, на якому етапі зупинились роботи по проекту і, відповідно, які етапи ще вимагають фінансування. Звісно, найменш ризикованим є етап виробничого впровадження, тим більше що в будь-якій галузі промисловості накопичено величезний масив наукових розробок, які поки що не мають комерційного впровадження.

Вагомим фактором має бути те, чи високого *ступеня переробки* передбачається виробляти продукцію за даним проектом, адже вже багато років українська промисловість виробляє велику частку продукції низького ступеня переробки.

З огляду на те, що дана методика пропонується саме для полегшення ранжирування проектів, які конкурують за обмежене державне фінансування, має враховуватись те, наскільки великих інвестиційних вкладень цей проект вимагає, що враховується показником „*необхідний обсяг фінансування*”.

Аналіз досвіду впровадження нововведень в інших країнах свідчить, що головними факторами успіху є: переваги товару (над конкурентами), які сприймаються споживачами (за якістю, здійснюваністю, простотою, ціною); добре розуміння ринку, поведінки споживачів, темпів прийняття новинки, тривалості життєвого циклу товару, розмірів потенційного ринку; висока синергія НДДКР і виробництва.

Враховуючи те, що на практиці у багатьох випадках до провалів проектів призводила перш за все недостатня увага дослідженню ринкових та маркетингових факторів, саме ці фактори в моделі враховані досить детально (6):

$$M = f_m(m_1, m_2, m_3, m_4, m_5, m_6, m_7, m_8, m_9), \quad (6)$$

де m_1 - ступінь новизни інновації для ринку; m_2 - тенденція ринку; m_3 – строк життя продукції; m_4 – доступність ринку; m_5 – потреба в рекламній підтримці; m_6 – відповідність фірмі; m_7 – потреби споживачів; m_8 – рівень якості продукції; m_9 – сила конкуренції.

Показник „*тенденція ринку*” свідчить, наскільки високими можуть бути темпи ринкового зростання та норма прибутку, які часові перспективи експлуатації проекту.

Строк життя продукції пропонується розглядати на шкалі від 2 до 10 і більше років, звідси впровадження продукції з низьким життєвим циклом є більш ризикованим.

В техніко-економічному обґрунтуванні (бізнес-плані) проекту має бути докладно розглянуто, на яких ринках планується просувати свою продукцію, чи великі бар'єри входження в них, тобто *доступність ринку*, те, наскільки велика *конкуренція*, яка може досить суттєво вплинути на реалізацію планів підприємства.

Показник „*відповідність фірмі*” свідчить, наскільки добре підприємство обізнане з особливостями продукції, що передбачається виробляти в рамках даного проекту, проблемами її виробництва та збуту, тобто фактично фіксує досвід роботи підприємства в певній галузі. Адже підприємство, яке має чималий досвід діяльності на певному ринку не можна порівнювати з тим, яке, можливо з метою диверсифікації діяльності, освоює абсолютно новий напрямок.

Пошук незадоволених потреб споживачів часто стає саме тим фактором, який підштовхує підприємства до інноваційної діяльності, оскільки в умовах конкуренції, коли споживач майже ні в чому не відчуває нестачі, це є єдиною умовою одержання конкурентних переваг, тому в модель введено фактор „*потреби споживачів*”.

Безперечно, має бути враховано, якою буде *якість* пропонованого продукту (незалежно від того, процесною чи продуктовою є конкретна інновація). Виходячи з конкретних прогнозних характеристик продукції, експерт має співвіднести їх з кращими в світі аналогами, використовуючи відповідні методики.

Оскільки в разі надання державного фінансування або будь-яких пільг (податкових, кредитних) повинна враховуватись не тільки комерційна

привабливість інноваційного проекту, але й можливі інші супутні ефекти, методика передбачає врахування факторів: *екологічність технології* (e_1) та *екологічність продукції* (e_2). Відповідно *екологічні характеристики проекту* (E) описуються рівнянням:

$$E = f_e(e_1, e_2). \quad (7)$$

Група факторів, яка описує безпосередньо *комерційну ефективність інноваційного проекту* (Z) містить показники, які застосовуються в проектному аналізі в усіх країнах, а останнім часом поширюються в практиці фінансових інститутів і в Україні:

$$Z = f_z(z_1, z_2, z_3, z_4), \quad (8)$$

де z_1 – чистий приведений дохід проекту (NPV); z_2 – дисконтований термін окупності проекту (PBP); z_3 – внутрішня норма доходності (IRR); z_4 – індекс рентабельності (PI). У визначенні даних показників обов'язково повинна виконуватись умова однорідності розрахункової бази, що застосовується.

Науково-технічний рівень результатів НДДКР, що задається параметром V , визначається факторами:

$$V = f_v(v_1, v_2, v_3, v_4), \quad (9)$$

де v_1 – науково-технічний рівень; v_2 – перспективність; v_3 – потенційний масштаб практичного використання; v_4 – ступінь ймовірності досягнення позитивних результатів НДДКР.

Науково-технічний рівень результатів НДДКР пропонується визначати згідно Методики визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і їх впровадження у виробництво [8].

Проекти, які не відповідають державним інноваційним пріоритетам, затвердженим у відповідних нормативно-законодавчих актах, та які мають негативні фінансові показники (чиста поточна вартість < 0 , внутрішня норма доходності $<$ норми дисконту, індекс рентабельності < 1) до розгляду не повинні прийматись.

Оцінювання значень лінгвістичних змінних, що наведені в співвідношеннях (1)-(9) виконується за допомогою системи якісних термів, кількість яких для кожної окремої змінної може бути різною (табл.1).

Таблиця – Характеристики факторів як лінгвістичних змінних в моделі оцінки комплексної прийнятності інноваційного проекту

Позначення та назва Змінної	Універсальна множина	Терми для оцінки
1	2	3
A - рівень підприємства-заявника	1...4	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)
Y - фінансово-економічний рівень підприємства	1...4.	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)
y_1 – коефіцієнт рентабельності активів	-0,3 ... 0,3	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)

Продовження таблиці

y ₂ – коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,3 ... 0,3	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)
y ₃ – коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0 ... 0,3	низький (н), середній (с), високий (в)
y ₄ – коефіцієнт покриття	0 ... 3	низький (н), середній (с), високий (в)
X – характеристики внутрішніх факторів підприємства	1 ... 4	низькі (н), нижчі середніх (нс), середні (с), вище середніх (вс), високі (в)
x ₁ – спрямованість керівництва на довгострокову перспективу і наявність чітких стратегічних цілей	1 ... 3	низька (н), середня (с), висока (в)
x ₂ – вміння аналізувати та реалізовувати нові ідеї	1 ... 3	низьке (н), середнє (с), високе (в)
x ₃ – надійність керівництва проекту	1 ... 3	низька (н), середня (с), висока (в)
x ₄ – розвиненість системи збуту і маркетингу	1 ... 3	недостатня (н), середня (с), висока (в)
B – рівень інноваційного проекту	1 ... 5	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)
v ₁ – стадія та ступінь проробки проекту	1 ... 4	пошукові дослідження (пд); науково-дослідні роботи (ндр); дослідно-конструкторські роботи (дкр); підготовка виробництва (пв)
v ₂ – правове забезпечення проекту	1 ... 3	є патент або ліцензійний договір із монопольним використанням (пм); є патент або ліцензійний договір із сумісним використанням (пс); немає патенту або ліцензії (н)
v ₃ – необхідний обсяг фінансування	50тис..5000 тис. грн.	низький (н), нижче середнього (нс), середній (с), вище середнього (вс), високий (в)
v ₄ – ступінь переробки продукції	1 ... 3	низький (н), середній (с), високий (в)
V – науково-технічний рівень результатів НДДКР	1 ... 3	перевищує кращі аналоги (пка), відповідає світовому рівню (вср), не відповідає світовому рівню (нср)
v ₁ - науково-технічний рівень	1...10 балів	нижче кращих світових аналогів (нка), перевищує кращі вітчизняні аналоги (пква), відповідає вітчизняному рівню (ввр), нижче кращого вітчизняного рівня (нквр)
v ₂ - перспективність	1-10 балів	першочергова важливість (пв), важливі (в), корисні (к)
v ₃ - потенційний мас штаб практичного використання	1-10 балів	світовий ринок (ср), вітчизняна економіка (ве), галузь (регіон) (г), окреме підприємство (оп)
v ₄ - ступінь ймовірності досягнення позитивних результатів НДДКР	1-10 балів	великий (в), помірний (п), низький (н)
1	2	3
M – привабливість ринку та конкурентноздатність продукції	1 ... 3	низька (н), середня (с), висока (в)
m ₁ - ступінь новизни інновації для ринку	1 ... 3	нові для галузі в світі (нс); нові для галузі в країні (нк); нові для даного підприємства (нп) (групи підприємств).
m ₂ - тенденція ринку	1 ... 4	виникаючий, зростаючий, стабільний, в стадії занепаду
m ₃ - строк життя продукції	2-10 років	низький, середній, високий, дуже високий
m ₄ – доступність ринку	1 ... 4 .	дуже висока, середня, погана, дуже погана

Продовження таблиці

m ₅ – потреба в рекламній підтримці	1...4	низька, незначна, висока, дуже висока
m ₆ – відповідність фірмі	1...4	укріплює фірму, добре співвідноситься, слабкий зв'язок, ніякого зв'язку
m ₇ – потреби споживачів	1...4	не задоволені, задоволені погано, задоволені добре, задоволені дуже добре
m ₈ – рівень якості продукції	1...4	Значно перевершує, трохи перевершує, такий самий, поступається
m ₉ – сила конкуренції	1...4	Дуже слабка, слабка, сильна, дуже сильна
E – екологічні характеристики проекту	1...3	низькі, нормальні, добрі
e ₁ – екологічність технології:	1...3	екологічно чиста (ч); задовольняє внутрішнім стандартам (вс); задовольняє міжнародним стандартам (мс)
e ₂ – екологічність продукції:	1...3	екологічно чиста (ч); задовольняє внутрішнім стандартам (вс); задовольняє міжнародним стандартам (мс)
Z – комерційна ефективність проекту	1...3	низька, середня, висока
z ₁ – чистий приведений дохід проекту	1...3	незначний (н), середній (с), великий (в)
z ₂ – дисконтований термін окупності проекту	1...3	тривалий (т), середній (с), короткий (к)
z ₃ – внутрішня норма доходності	1...	трохи більша норми дисконту (тбд), більша норми дисконту (бд), значно більша норми дисконту (збд)
z ₄ – індекс рентабельності	1...3	низький (н), середній (с), високий (в)
c – ступінь відповідності державним інноваційним пріоритетам	1...2	відповідає середньостроковим пріоритетам (сп); відповідає стратегічним пріоритетам (стп)
k – коефіцієнт фінансової автономності проекту	1...3 бали	недостатній (н), нормальний (нор), високий (в)

Визначення рівня прийнятності інноваційного проекту за відомими значеннями факторів, від яких він залежить, здійснюється за допомогою нечітких логічних рівнянь (1)-(9), які зв'язують функції належності різних рівнів вхідних та вихідних змінних, що наведені на дереві логічного висновку (рис. 1). Для складання нечітких логічних рівнянь задаються бази знань у вигляді експертних висловлювань про зв'язки нечітких термів вхідних та вихідних лінгвістичних змінних в співвідношеннях (1)-(9).

Висновки

Використання нечітких множин та нечіткої логіки дає можливість при дослідженні об'єктів врахувати будь-яку кількість факторів незалежно від того, задаються вони кількісним значенням або лінгвістичним поняттям та одержати певний узагальнюючий показник, придатний до ранжирування, що часто вимагається в аналізі інноваційних проектів.

Пропонується враховувати такі групи параметрів, як рівень підприємства-заявника; рівень інноваційного проекту; ступінь відповідності державним інноваційним пріоритетам; коефіцієнт фінансової автономності проекту, які досить повно характеризують як сам проект, так і об'єктивні умови, в яких він має реалізовуватись.

В процесі створення експертної системи, а також під час дослідження конкретних об'єктів можливе використання будь-якої кількості експертів,

достатньої для забезпечення достовірності та необхідної якості системи. По мірі накопичення фактичного матеріалу щодо досліджуваних раніше об'єктів можливе так зване „навчання” системи шляхом корекції баз знань та функцій належності і відповідно підвищення її достовірності та якості.

Список літератури: 1. Малицкий Б.А., Попович А.С., Оноприенко М.В. Обоснование системы научно-технологических и инновационных приоритетов на основе «форсайтних» исследований. – К. Феникс. 2008. -91С. 2. Федосова Р.Н., Пименов С.В. современные инструменты оценки эффективности инновационных проектов. Вестник ОГУ №5/май 2009. 3. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. - М.: Мир, 1976. 4. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. - М.: Радио и связь, 1982 - 432с. 5. Ротштейн О.П., Черноволик Г.О., Ларюшкін Є.П. Метод побудови функцій належності нечітких множин // Вісник ВПІ. - 1996. - №3. - с.72-75. 6. Сердюк Т. В. Визначення пріоритетності реалізації інноваційних проектів / Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. Вип. 5(48). - Київ: НДІ Мінкоенорміки України, 2005. - с.42-49. 7. Закон України „Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16 січня 2003 року. 8. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і їх впровадження у виробництво. Затверджена наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та Міністерства фінансів України від 26.09.2001 № 218/446.

Поступила в редакцію 7.04.2012р.

УДК 658:330.34(145)

О.Ю. ЛІНЬКОВА, канд.екон. наук, НТУ «ХП»

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано особливості та проблеми активізації інноваційної діяльності. Систематизовано підходи щодо аналізу інноваційного потенціалу підприємства. Обґрунтовано актуальні шляхи активізації інноваційної діяльності в умовах інтеграції економіки України. Визначено напрямки для проведення подальших досліджень в галузі удосконалення управління інноваціями.

Проанализированы особенности и проблемы активизации инновационной деятельности. Систематизированы подходы относительно анализа инновационного потенциала предприятия. Обоснованы актуальные пути активизации инновационной деятельности в условиях интеграции экономики Украины. Определены направления для проведения дальнейших исследований в отрасли усовершенствования управления инновациями.

Features and problems of activation of innovative activity are analyzed. Approaches are systematized in relation to the analysis of innovative potential of enterprise. Grounded actual ways of activation of innovative activity in the conditions of integration of economy of Ukraine. Certainly directions are for the lead through of subsequent researches in industry of improvement of management innovations.

Вступ. На протязі тривалого часу економічна система в Україні розвивалася завдяки екстенсивним факторам але за умов інформаційної економіки такий розвиток стає неефективним. Тому розвиток підприємництва ґрунтується на нових технологічних рішеннях, новій техніці та організаційних формах господарювання. Однією з актуальних проблем є активізація інноваційної діяльності. Отже, конкурентоспроможність діяльності підприємства залежить від його здатності до інноваційного розвитку.

Проблеми інноваційної діяльності активно досліджуються в останні роки: Бурков В., Коргин Н., Новиков Д. систематизують підходи до вивчення організацій [1]. Деминг Э. систематизує фактори ефективного управління персоналом [2]. Пригожин А. аналізує закономірності розвитку організацій [3]. Чупахіна С. вивчає підходи щодо оцінки інноваційного потенціалу організації [4]. Щедровицкий Г. досліджує сучасні аспекти управління організацією [5]. Але залишається недостатньо розкритим питання активізації інноваційної діяльності.

Постановка завдання. *Метою публікації є розробка напрямків активізації інноваційної діяльності суб'єктами господарювання на основі вивчення інноваційного потенціалу підприємства та урахування тенденцій глобалізації економіки.*

Завдання публікації – виявлення актуальних проблем активізації інноваційної активності та обґрунтування напрямків їх вирішення.

Методологія. Для будь-якого оновлення потрібна криза. Але жодна криза не минає без втрат. Інноваційні процеси є закономірними у розвитку господарюючих суб'єктів бізнесу та відносяться до таких змін у роботі, що носять істотний характер, супроводжуються змінами в образі діяльності та стилі мислення працюючих, вносить до середовища впровадження нові стабільні елементи, які приводять до переходу системи з одного стану до іншого.

Основні проблеми активізації інноваційної діяльності: оцінка інноваційного потенціалу господарюючого суб'єкту; створення умов, які максимально розвивають творчу активність персоналу.

Інноваційний потенціал організації – це: міра її готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, або програма інноваційних перетворень і впровадження інновацій; сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних і інших можливостей забезпечити сприйняття і реалізацію інновацій; максимально можлива кількість ресурсів, які підприємство може залучити в сферу науково-технічного розвитку виробництва при заданому розмірі ресурсних обмежень і без скорочення розмірів кінцевого випуску продукції. Інноваційний потенціал складається з чотирьох частин: заділ науково-технічних (технологічних) власних і придбаних розробок і винаходів (враховується можливість організації знайти і придбати права на використання необхідних йому розробок, а також замовити нові науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи з тематики, що цікавить їх); стан інфраструктурних можливостей самої організації, що забезпечує проходження інновацією всіх етапів інноваційного циклу; зовнішні і внутрішні чинники, що відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу організації; рівень інноваційної культури, що характеризує міру сприйнятливості інновацій персоналом організації, його готовності і здібності до їх реалізації. Розвиток інноваційного потенціалу організації може здійснюватися лише через розвиток всіх її підрозділів і всіх елементів виробничо-господарської системи. Тому для оцінки інноваційного потенціалу необхідно провести діагностику внутрішнього середовища організації. Внутрішнє середовище організації складається з елементів, які утворюють її виробничо-господарську систему. Для

зручності аналізу ці елементи зазвичай групують в наступні блоки: продуктовий блок – напрям діяльності організації і їх результати у вигляді товарів і послуг; функціональний блок – перетворення ресурсів і управління в товари і послуги в процесі трудової діяльності працівників організації; ресурсний блок – комплекс матеріально-технічних, трудових, інформаційних і фінансових ресурсів підприємства; організаційний блок – організаційна структура, технологія процесів по всіх функціях і проектах, організаційна культура; блок управління – загальне керівництво організації, система і стиль управління.

Завдання оцінки інноваційного потенціалу організації можуть бути: приватна оцінка готовності організації до реалізації одного нового проекту; комплексна оцінка поточного стану організації відносно проектів, що вже реалізуються. Відповідно до поставленого завдання оцінки інноваційного потенціалу, застосовується одна з двох можливих методик оцінки: 1) детальна (проводиться на стадії обґрунтування інновації і підготовки проекту її реалізації і впровадження; схема оцінки: нарис нормативної моделі стану інноваційного потенціалу організації (встановлюються якісні і кількісні вимоги до стану потенціалу по всіх блоках, які забезпечують досягнення вже поставленої інноваційної мети); встановлюється фактичний стан інноваційного потенціалу по всіх блоках; аналізується розбіжність нормативних і фактичних значень параметрів потенціалу; виділяються сильні (відповідні нормативу) і слабкі (що значно розходяться з нормативом) сторони потенціалу; складається перелік робіт по посиленню слабких сторін організації) або 2) діагностична (за умов обмеження в термінах, відсутності фахівців, здатних проводити системний аналіз, відсутності інформації про організацію (конкурентів); вимагає навиків і інформаційної бази; схема аналізу: оцінка управлінських дій; оцінка стану зовнішнього середовища; ведення каталогу діагностичних параметрів, що характеризують зовнішні прояви; ведення каталогу структурних параметрів, що характеризують внутрішній стан організації; встановлення взаємозв'язку структурних і діагностичних параметрів системи; спостереження діагностичних параметрів і обробка статистичних даних; оцінка структурних параметрів; визначення інтегральної оцінки потенціалу організації).

Оцінка показників інноваційного потенціалу підприємства дозволяє: оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень; проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку, виявити основні переваги і «слабкі» місця; підготувати рекомендації по формуванню інноваційної стратегії підприємства і механізмам її реалізації; створити і розвивати інформаційні потоки для прийняття ефективних управлінських рішень. Однак, нове стає ефективним, якщо його використання дозволяє отримати кращі результати оптимальним шляхом. Інноваційна діяльність в підприємстві має особливості: суб'єктами інноваційного процесу є власники, менеджери, персонал та споживачі; системність охоплення найбільшої кількості проблем об'єкту підприємства. Умовою, яка визначає ефективність підприємницької інновації є дослідницька робота персоналу, який вирішуючи проблеми удосконалення приватного робочого місця задається загальними питаннями і починає по новому переосмислювати існуючі принципи роботи.

Для активізації інноваційної діяльності на рівні організації в цілому необхідне:

1) визначення функцій по управлінню інноваційними змінами, оптимальний

розподіл цих функцій між керівниками, відділами і підрозділами (що дасть можливість обліку і аналізу всіх складових інноваційного потенціалу, що забезпечить об'єктивну інформаційну підтримку інноваційних рішень); 2) проведення комплексу заходів щодо підвищення рівня організації праці, виробництва, ділових і особистих якостей персоналу, організаційно-технічних показників; 3) пошук ідей по вдосконаленню є основним етапом планування, важливо залучити в цей процес всіх співробітників підприємства, для чого дозволити висувати недопрацьовані ідеї і надавати засоби на подальші дослідження і розробку тих проектів, які виглядають найбільш перспективними; 4) впровадження заходів щодо активізації персоналу: створення в колективі організаційного клімату, який сприяє пошуку новаторських рішень і засобів їх реалізації; виявлення за допомогою психологів, соціологів і управлінців-консультантів чинників, блокуючих інноваційну діяльність; створення сприятливого клімату для роботи новаторів: надання додаткових повноважень в ухваленні рішень на робочих місцях використання гнучких режимів роботи; підвищення рівня довіри; заохочення нововведень (це є дієвий захід боротьби з бюрократизмом, рутиною, відсталістю мислення); введення системи мотивації і стимулювання співробітників; забезпечення кожного співробітника кількістю оргтехніки згідно з типовими проектами, поліпшення умов праці, що потребує додаткових витрат (модернізація устаткування, введення нових технологій і техніки).

Інноваційний бізнес в світі вважається найвигіднішим, оскільки він забезпечує конкурентоспроможність базовим галузям економіки. Тому, усвідомлюючи необхідність реалізації системних заходів в цьому напрямі, підприємства повинні активно реалізовувати комплекс заходів щодо формування своєї інноваційної інфраструктури.

Для того, щоб оптимізувати здійснення інтелектуальної діяльності організації можна запропонувати наступні шляхи: створення плану дій по впровадженню раціоналізаторських ініціатив; розвиток зовнішніх і внутрішніх мереж (збільшення числа партнерських стосунків в області науково-технічних рішень); зміцнення корпоративної культури орієнтованої на інтрапренерство; оптимізація процесу «ідея – інновація – інвестиційний проект».

Результати дослідження. Використання розвитку у запропонованих напрямках активізації інноваційної активності дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств бізнесу на міжнародному ринку. Зазначені у публікації заходи дозволять підвищити креативність мислення співробітників підприємства, підвищити продуктивність праці персоналу, допоможуть створити сприятливу атмосферу в колективі для здійснення функцій, укріпити організаційну дисципліну з метою зменшення втрати робочого часу.

Висновки. В сучасних умовах глобалізації економіки ефективність діяльності підприємства бізнесу визначається вмінням результативно впроваджувати інновації на основі вивчення інноваційного потенціалу та розвитку творчої активності персоналу.

Головними напрямками для проведення подальших досліджень в галузі активізації інноваційної активності є: удосконалення механізму подолання опору впровадженню нових процесів; удосконалення системи мотивації персоналу.

Список літератури: 1. *Бурков В.Н.* Введение в теорию управления организационными системами : пер. с англ. / В.Н. Бурков, Н.А. Коргин, Д.А. Новиков. – М. : Либроком, 2009. – 264 с. 2. *Деминг Э.* Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами : пер. с англ. / Э. Деминг. – М. : Бизнес Букс, 2007. – 370 с. 3. *Пригожин А.И.* Современная социология организаций. - М.: Наука, 2000. 296 с. 4. *Чупахина С.А.* Инновационная политика и оценка инновационного потенциала крупных предприятий нефтехимического комплекса / портал международного конкурса Золотой резерв нефтегаза // М. – июль 2010 г. <http://www.masters.donntu.edu.ua/2010/iem/litvin/library/article9.htm>. 5. *Щедровицкий Г.П.* Путеводитель по методологии организации, руководства и управления / Г.П. Щедровицкий. – М. : Дело, 2003. – 145 с.

Поступила в редакції 07.04.2012р

УДК 338.47 (045)

С.Л. ЛИТВИНЕНКО, канд. екон. наук, Національний авіаційний університет, Київ

МЕТОДИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНИХ ВАНТАЖНИХ АВІАКОМПАНІЯХ

У статті автором визначені складові методичного та прикладного рівнів системи бізнес-планування вантажних авіакомпаній. Ці інструменти при взаємодії із комплексом бізнес-планування, що є основою методологічного рівня бізнес-планування та складовими науково-теоретичного рівня дають змогу оптимізувати процес бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях.

В статье автором определены составляющие методического и прикладного уровней системы бизнес-планирование грузовых авиакомпаний. Эти инструменты при взаимодействии с комплексом бизнес-планирование, которое является основой методологического уровня бизнес-планирование и составляющими научно-теоретического уровня дают возможность оптимизировать процесс бизнес-планирование в отечественных грузовых авиакомпаниях.

In the article components of methodological and applied levels of business planning cargo airline system were defined by the author. The instruments in the interaction with business planning complex, being the basis of methodological level of business planning and components of scientific and theoretical level, allow to optimize the process of business planning in domestic cargo airlines.

Ключові слова: бізнес-планування, авіакомпанія, методика, рішення, інструментарій, система.

Вступ. Організація планування у роботі вантажних авіакомпаній відіграє дуже важливу роль. Більшість чартерних вітчизняних вантажних авіаперевізників працюють на риках третіх країн, з огляду на це, виникає цілий ряд проблем, зокрема, прогнозування та планування роботи, пов'язаної із виконанням т. зв. екстраординарних перевезень. Попит на такі перевезення виникає спонтанно у

зв'язку із певними природними катаклізмами, війнами та іншими обставинами. Необхідність реагування на стрімку зміну попиту на перевезення змушує вантажних авіаперевізників шукати нові можливості покращення використання власного флоту.

Постановка завдання. Формування основ бізнес-планування вантажних авіакомпаній має спиратися на загальнотеоретичні основи бізнес-планування підприємств різних галузей економіки. Для здійснення якісного процесу бізнес-планування для вантажної авіакомпанії виникає потреба у відтворенні умов її функціонування на цільових ринках перевезень, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні чинники.

Проблеми бізнес-планування на підприємствах різних галузей економіки активно вивчали К. Барроу, Д. Бріджеленд, К. Бленхард, Р. Захави, А. Джелла, Дж. Ковелло, Б. Хезелгена, С. Холм, А. Шахлман, Дж. Шивети, І. Бланк, М. Єрмошенко, Л. Соколова та ін. У науковій праці К. Барроу та ін. [6, с. 29-380] авторами визначені особливості формування бізнес-стратегії підприємства, окремі методики планування та інші аспекти цієї проблеми. Наукова робота Д. Бріджеленда та Р. Захави [7, с. 22-379] є фундаментальною науковою працею, у якій розроблено теоретичні основи бізнес-моделювання на підприємствах. Методи та інструменти стратегічного планування підприємств вивчені А. Джелла у [1]. У науковій праці Дж. Ковелло та Б. Хезелгена [6, с. 7-499] визначені теоретичні та практичні особливості формування бізнес-планів підприємств. Наукові праці Л. Соколової [4; 5, с. 25-245] присвячені розвитку теоретичних положень щодо удосконалення механізму організаційно-економічного забезпечення адаптації промислових підприємств в умовах невизначеності бізнес-середовища. Наукова праця С. Холма та К. Бленхарда [9, с. 17-118] має більше практичний характер та стосується вивчення особливостей формування бізнес-планів підприємств. Проблема бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях є надзвичайно складною та вимагає вирішення цілого комплексу завдань науково-теоретичного та практичного характеру. Нами у [2] було вирішено завдання щодо формування теоретико-методологічних основ бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників, які ґрунтуються на загальних теоретичних та методологічних принципах бізнес-планування підприємств та враховують специфіку роботи вітчизняних вантажних авіакомпаній у відриві від основного місця базування. Також нами у [3] було розроблено комплекс бізнес-планування вантажних авіакомпаній, який є уніфікованим та спирається на теоретико-методологічні основи бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників і може бути адаптований до умов розвитку авіакомпанії на цільовому ринку авіаційних перевезень.

Методологія. Методологічною основою наукового дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема, метод системного аналізу, методи економічного, статистичного, функціонально-структурного аналізу тощо. Метою статті є визначення методико-прикладних аспектів бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях, що мають сприяти реалізації комплексу бізнес-планування, який створений у рамках системи бізнес-планування вантажних авіакомпаній.

Результати дослідження. У [2] нами було встановлено, що існує чотири якісні рівні процесу бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників, а саме науково-теоретичний, методологічний, методичний та прикладний. Реалізація перших двох рівнів детально описано автором у [2] та [3]. Методичний рівень має сприяти реалізації окремих методик, методичних положень та рекомендацій бізнес-планування вантажних авіаперевізників, тоді як прикладний рівень передбачає створення конкретних технічних та технологічних рішень, іншого прикладного інструментарію реалізації бізнес-планування для конкретних перевізників. Успішна реалізація процесу бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників залежить від взаємодії усіх складових на цих рівнях. При чому процес наповнення системи бізнес-планування має бути безперервним та мають бути враховані зміни, які відбуватимуться на інших рівнях. Модуль бізнес-планування вантажного авіаперевізника має працювати у рамках складової планування та взаємодіяти із стратегічним, цільовим, оперативним та загальним ресурсним плануванням. Якість бізнес-планування для вітчизняних вантажних авіакомпаній залежить від теоретико-методологічного, методичного та інструментального наповнення, а також від цілісності потоків ресурсів. Застосування системи бізнес-планування для вітчизняних вантажних авіаперевізників здатне забезпечити ефект синергії, тим самим забезпечивши підвищення ефективності управління авіакомпанії в умовах посилення конкуренції на світових ринках авіаперевезень.

Ефективне бізнес-планування у вантажній авіакомпанії можливе лише за умови створення якісної бізнес-моделі, яка має з одного боку підтримувати розвиток авіакомпанії на ринку, нарощення обсягів перевезень, а з іншого – сприяти успішній реалізації інновацій у технічній, технологічній, інформаційній та інших сферах. Існує чимало інформаційних продуктів, які активно застосовуються під час бізнес-планування на підприємствах, зокрема, є Business Plan PL, COMFAR III Expert, Project Expert, PROPSPIN, Business Plan Pro та ін. Як визначено автором у [2], найкращим є Business Plan Pro через те, що лише ця програма надасть можливість здійснювати всебічний аналіз цільового ринку перевезень вантажів, а також розробити власний бізнес-план із врахуванням досвіду провідних авіакомпаній світу. Ще більш просунутим є продукт Business Plan PL. Реалізація комплексу бізнес-планування вантажних авіакомпаній, що детально описано нами у [3], дасть змогу задовольнити вимоги як суб'єктів внутрішнього середовища авіакомпанії, так і клієнтуру та інвесторів щодо інформаційного наповнення, має сприяти створенню повноцінної інформаційної системи.

Надалі ж складові системи бізнес-планування вантажних авіакомпаній мають спиратися на роботу конкретних вантажних авіаперевізників. Нами пропонується наповнення методичного та прикладного рівнів бізнес-планування зорієнтувати на конкретних вітчизняних авіаперевізників вантажів, а саме суто вантажну авіакомпанію «Авіалінії Антонова» та авіакомпанію «Міжнародні авіалінії України». На нашу думку, саме відмінності у побудові бізнесу щодо перевезення вантажів у цих авіакомпаніях є найбільш характерними для вітчизняного ринку.

У рамках суто вантажного перевізника не виникає проблем, пов'язаних з організацією вертикальної та горизонтальної взаємодії структурного підрозділу, який займається вантажними перевезеннями з іншими відділами авіакомпанії, а також відсутня необхідність прийняття рішень щодо пріоритетності вантажних та

пасажирських перевезень на певних напрямках та лініях. Проте, наприклад, у авіакомпанії «Авіалінії Антонова» виникає інша проблема, яка пов'язана із складністю прогнозування розвитку екстраординарної частини чартерних перевезень. Її вирішення полягає у формуванні прогнозних моделей ймовірності виникнення попиту у певні періоди часу із прив'язкою до регіонів світу.

При існуванні вантажного бізнесу у рамках вантажно-пасажирського авіаперевізника практично завжди виникає дилема щодо можливості виділення вантажного бізнесу в окрему компанію або орієнтування на розвиток єдиної системи вантажопасажирських перевезень. Вітчизняні вантажно-пасажирські авіаперевізники, в тому числі і «Міжнародні авіалінії України», на сьогодні існують у рамках єдиного авіаперевізника, хоча, на думку автора, виділення дочірньої вантажної авіакомпанії може мати суттєві переваги, пов'язані із значним збільшенням капіталізації вантажної компанії, автономізації вантажної складової, що дасть змогу більш якісно організувати бізнес-процеси, зменшити неефективні напрямки та вантажні лінії тощо. Проте, це буде ефективним лише за умови реального розвитку вантажного бізнесу, що має виразитися, передусім, у поповненні та оновленні парку літаків. У відповідності із бізнес-планом розвитку авіакомпанії має бути чітко визначений розвиток його вантажної складової.

На думку автора, якщо прийнято рішення щодо створення вантажного бізнесу в рамках дочірньої авіакомпанії, то у бізнес-плані має бути відображений його реальний фінансовий стан на момент створення; автономний статус, що має проявлятися у максимізації прибутків саме від доставки вантажів; має бути побудована бізнес-модель (початково імітаційна, а згодом і реально діюча) взаємодії дочірньої вантажної авіакомпанії та головного підприємства як щодо виробничої, так і стосовно фінансової діяльності; повинен бути передбачений достатній рівень статутного капіталу та інвестицій для дочірньої авіакомпанії, який має сприяти покриттю можливих збитків на початковому етапі функціонування; повинно бути передбачено успішність розвитку вантажного сегменту авіакомпанії та узгодженість бізнес-плану дочірньої вантажної авіакомпанії та головного авіаперевізника. Для оптимального розвитку вантажного бізнесу, як в рамках дочірньої авіакомпанії, так і в рамках суто вантажного перевізника також необхідно здійснити максимізацію власних продажів (рівень дохідності від власних продажів значно більше за рівень дохідності від агентських продажів); реалізувати інформаційні рішення в рамках інтегрованої інформаційної системи авіакомпанії щодо управління ресурсами, дохідністю та продажами; збільшити доставку спеціальних категорій вантажів, які перевозяться за значно вищими тарифами; реалізувати інформаційні рішення щодо відстеження вантажів типу RFID.

Висновки. В процесі проведення наукового дослідження автором було виявлено, що недостатньо вивченими є методико-прикладні аспекти бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях, що мають сприяти реалізації комплексу бізнес-планування, який створений у рамках системи бізнес-планування вантажних авіакомпаній. Встановлено, що при формуванні наповнення методичного та прикладного рівнів бізнес-планування має бути орієнтація на конкретних вітчизняних авіаперевізників вантажів, а саме суто вантажну авіакомпанію та на вантажно-пасажирського авіаперевізника, через суттєві відмінності у побудові їх

бізнесу щодо перевезення вантажів. Автором було виявлено, що суто вантажний перевізник не стикається із проблемами пов'язаними з організацією взаємодії вантажного відділу з іншими підрозділами авіакомпанії, відсутня необхідність прийняття рішень щодо пріоритетності вантажних та пасажирських перевезень на певних напрямках та лініях, проте чартерні перевізники стикаються із проблемою прогнозування розвитку екстраординарної частини перевезень. Нами було встановлено, що виділення дочірньої вантажної авіакомпанії може мати суттєві переваги, пов'язані із цілою низкою аспектів, проте, це буде ефективним лише за умови реального розвитку вантажного бізнесу, що має виразитися, передусім, у поповненні та оновленні парку літаків. Автором розроблені загальні принципи створення вантажного бізнесу в рамках дочірньої авіакомпанії, який має бути оснований на фінансовій автономності та прозорих принципах взаємодії. Подальші наукові дослідження мають стосуватися розробки новітньої бізнес-моделі вантажного авіаперевізника із врахуванням наведених методико-прикладних аспектів бізнес-планування.

Список літератури: 1. Джелла А. Н. Стратегічне планування діяльності підприємства : Автореф. к. е. н.: 08.06.01 / А. Н. Джелла. – Харків, 2004. – 23 с. 2. Литвиненко С. Л. Теоретико-методологічні основи бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях: Монографія / за заг. ред. О.В. Мартякової. — Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – С. 109-118. 3. Литвиненко С. Л. Комплекс бізнес-планування вантажних авіакомпаній // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – К.: Національна академія управління, 2011. – Вип. 2 (116). – С. 89-95. 4. Соколова Л. В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища : Автореф. д. е. н.: 08.06.01 / Л. В. Соколова. – Донецьк, 2006. – 34 с. 5. Соколова Л. В. Теорія і практика адаптації підприємств до мінливого бізнес-середовища : Монографія. – Харків: ХНУРЕ, 2004. – 288 с. 6. Barrow C. The business plan workbook: the definitive guide to researching, writing up and presenting a winning plan / C. Barrow, P. Barrow, R. Brown. –6 ed. – London: Kogan Page Publishers, 2008.– 416 p. 7. Bridgeland D. M. Business modeling: a practical guide to realizing business value / D. M. Bridgeland, R. Zahavi. – Burlington: Morgan Kaufmann, 2009. – 387 p. 8. Covello J. Complete book of business plans: simple steps to priting powerful business plans / J. Covello, B. J. Hazelgren. – Illinois: Sourcebook, 2006. – 506 p. 9. Holm S. Seven step business plan / S. Holm, K. Blanchard. – Gretna: Pelican Publishing Company, 2007. – 123 p.

Поступила в редакцію 08.04.2012р.

УДК: 338.1(477):004

И.В. ЛОПАТКИНА, канд.экон.наук, ГВУЗ «Украинская академия банковского дела», Сумы

АНАЛИЗ БОЛЬШИХ ДАННЫХ – НОВЫЙ ВИТОК В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ, КОНКУРЕНЦИИ И ПРОДУКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

В статті розглядаються питання інновацій у викормистанні сучаснолі інформації, зокрема питання використання великих дани. Сучасні технічні можливості, інноваційні технології стають економічним фактором підвищення конкурентоспроможності і продуктивності. Використання технічних інновацій стає ключом до інновацій в економіці. В статті розглядаються основні переваги та бар'єри аналізу великих даних. Визначені основні сфери, де застосування аналізу

великих даних є найбільш вдалим. Робиться висновок про необхідність сприйняття прогресивності аналізу великих даних всіма учасниками економічних процесів.

В статье рассматриваются вопросы инноваций в использовании современной информации, в частности вопрос использования больших данных. Современные технические возможности, инновационные технологии становятся экономическим фактором повышения конкурентоспособности и производительности. Использование технических инноваций становится ключом к инновациям в экономике. В статье рассматриваются основные преимущества и барьеры анализа больших данных. Определены основные сферы, где применение анализа больших данных является наиболее удачным. Делается вывод о необходимости восприятия прогрессивности анализа больших данных всеми участниками экономических процессов.

The article considers issues of innovation in use of modern information, specifically the issue of utilizing big data. Modern technological capacity, innovative technology become an economic factor of productivity and competition facilitation. The use of technological innovation becomes a key to innovation in economy. The article considers the main advantages and barriers to big data analysis. The main fields of big data analysis effective application are defined. The core conclusion of the article states that progressive analysis of big data should be embraced by all the participants of economic processes.

Ключевые слова: экономика, инновации, технологии, информатизация, сектора экономики, конкуренция, излишек потребителя.

Вступление. На протяжении всей истории существования человечества одной из наиболее сложных и неразрешимых проблем была и остается проблема хранения и использования информации. Разумная деятельность не одного поколения людей создала массу знаний, аккумулированных в информации, ценной уже потому, что она есть. Это количество информации и информационных источников, различных баз данных настолько огромно и, в то же время, разрозненно, что человек тонет в ней, не имея возможности эффективно использовать наработки предшествующих поколений. Актуальность этой проблемы выросла в разы в связи с информатизацией всех сторон жизнедеятельности человека, развитием компьютерных технологий и появлением глобальной сети Интернета, что обусловило генерирование больших потоков информации и баз данных. Глобальный финансово-экономический кризис заставил по-новому взглянуть на существующую экономическую систему, выявив ее несовершенство. Человечество находится в состоянии постоянной борьбы за условия существования – экономические, экологические и социальные. При этом нерационально расходует ограниченные и невозобновляемые ресурсы. Использование инновационных методов складирования, хранения, обработки и использования информации позволяет получить конкурентное преимущество в экономическом соревновании стран и человечества в целом. Технические инновации сегодня становятся инновациями в экономике, фактором роста ее производительности, а, следовательно, и повышения конкурентоспособности национальных экономик. Важно не стать аутсайдером в этом процессе.

Постановка задачи: исходя из недостаточной изученности вопроса влияния методов использования больших данных на экономические процессы в Украине и наличия зарубежных исследований в этой области поставлена задача обосновать наличие зависимости между экономическими результатами и методами

использования больших данных; изучить состояние и опыт использования больших данных в экономике; осветить инновационные методы использования больших данных.

Методология. В совокупность методов исследования проблемы корреляции вошли концептуальное моделирование, обобщение, анализ, синтез, индукция и дедукция, аналогия, рассуждение, умозаключение. Автор разделяет идеи риторики экономической науки Д. Макклоски ((McCloskey) и берет их за методологическую основу исследования. Социальный конструктивизм, как одно из новых направлений в экономической науке, также нашел свое отражение в данной работе.

Результаты исследования. Вопрос использования больших данных в данный момент рассматривается в основном западными специалистами в силу наличия доступа к эмпирическим методам исследования. Профессора Роджер Бон (Bohn Roger) и Джеймс Шорт (James Short) из Калифорнийского университета Сан Диего в своих работах 2009-2010 годов уделили много внимания накоплению информации среди корпораций и индивидуальных пользователей [6]. В своих работах они раскрыли масштабы накопления информации в глобальном масштабе, а также делают прогнозы по поводу темпов дальнейшего роста объема больших данных. В работе 2011 года Эрик Брынжолфссон (Brynjolfsson Eric) и Хит Лорин (Lorin M. Hitt) подчеркивают увеличение значимости решений, принятых на основании анализа данных в компаниях разных секторов экономики [8]. Особой активностью в вопросе исследования больших данных отличились специалисты McKinsey Global Institute (организация, ассоциированная с международной консалтинговой компанией МакКинси и Ко). В своих работах представители института Жак Бугин (Bughin, Jaques), Майкл Чиу (Michael Chiu), Джеймс Маниука (James Manyika), Майкл Барбер (Barber, Michael and Lenny Mendoca), Алистер Леви (Alastair Levy), Тимо Кубах (Timo Kubach) и Маркус Лоффлер (Markus Loffler) детально исследуют разнообразные аспекты развития и использования больших данных [2; 4; 8; 9]. В частности, большую роль в своих исследованиях специалисты института уделяют потенциалу использования больших данных в государственном секторе и секторе розничной торговли.

Информация стала большим потоком, врывающимся в каждую область глобальной экономики. Компании генерируют огромные объемы транзакционной информации, охватывающей триллионы байт информации об их клиентах, поставщиках и операциях. Миллионы сетевых сенсоров внедряются в физический мир посредством таких устройств, как мобильные телефоны, разумные энергосберегающие счетчики, автомобили и промышленные машины, которые воспринимают, создают и передают информацию в век Интернета. Действительно, в то время, как компании и организации взаимодействуют с внешним миром, они генерируют огромный «выброс» информации, так называемый побочный продукт их основной деятельности. Социальные сети, смартфоны, и другие потребительские устройства, включая ПК и ноутбуки, позволили миллиардам людей по всему миру сделать свой вклад в доступный объем больших данных. И растущий объем мультимедийного контента сыграл решающую роль в экспоненциальном росте объема больших данных.

Что же мы подразумеваем под «большими данными»: к большим данным относится набор информации, размер которой превышает объемы типичных баз данных, обрабатываемых знакомыми нам программами, анализируемых, управляемых и сохраняемых стандартными процедурами. Эта трактовка намеренно оставляет субъективизм в определении размера больших данных. Большие данные не определяют как такие, которые превышают определенное количество байт, например, терабайт. Предположительно, с развитием технологий будут трансформироваться и критерии определения больших данных. Также следует учитывать, что определение может варьироваться от одного сектора экономики к другому, в зависимости от используемых программных средств.

Многие воспринимают аккумуляцию информации с определенной подозрительностью, видя в бесконечной информатизации своего рода вторжение в личную жизнь. Однако, наряду с этими страхами существует вполне обоснованное мнение о том, что использование больших данных может принести существенный положительный экономический эффект не только на индивидуальном коммерческом уровне, но и на государственном уровне. Многочисленные исследования показывают, что данные могут создать существенную ценность для мировой экономики, увеличивая продуктивность и конкурентоспособность компаний и государственного сектора, а также создавая значительный экономический излишек для потребителей. В одном из исследований [6] был приведен пример положительного эффекта от больших данных в системе здравоохранения США. По предварительным оценкам, эффект этот может превышать 300 млрд. долл. каждый год, две трети которых были бы в форме уменьшения национальных расходов в сфере здравоохранения на 8%. В сфере розничных продаж этот эффект может быть выражен в форме роста рентабельности на более чем 60%. Использование больших данных в полной мере потенциально может сократить операционные издержки европейских стран на 100 млрд. евро. Дополнительный эффект может быть получен от сокращения количества случаев мошенничества, ошибок и нарушений в сфере налогообложения.

Роль больших данных в системе факторов экономического роста стала достаточно часто обсуждаться в экономических кругах, не смотря на то, что еще несколько лет назад эта тема интересовала, в основном, специалистов сферы ИТ. Возможности хранить, агрегировать и совмещать информацию и позже использовать результаты этих процессов для дальнейшего анализа значительно увеличились с развитием «облачных» технологий и возросшей доступностью емких средств хранения информации. За менее чем 600 долл. можно приобрести жесткий диск, способный вместить всю мировую музыку. Программные средства, используемые для получения наполненной смыслом информации из данных, также прогрессируют достаточно высокими темпами. Способность генерировать, сообщать, делиться информацией и получать доступ к ней значительно продвинулись в ходе популяризации электронных устройств и сенсоров, связанных в единой сети. В 2010 году более 4 млрд. человек или 60% мирового населения использовали мобильные телефоны и примерно 12% из них имели смартфоны (прирост использования которых составляет в среднем 20% в год) [1].

Многие инновационные компании уже используют большие данные для создания положительного эффекта, таким образом, вынуждая другие компании

сектора искать похожие методы для сохранения конкурентоспособности. При этом, многим компаниям придется принять значительные изменения для того, чтобы в полной мере реализовать положительный эффект от использования больших данных. Недостаток аналитиков и кадров в сегменте менеджмента в сфере обработки больших данных создает значительные препятствия для извлечения пользы из доступной информации в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Кроме всего прочего, одним из необходимых факторов для интеграции больших данных в систему драйверов роста продуктивности и эффективности в экономике является инфраструктура обработки данных. Обеспечение должной инфраструктуры достигается путем созданием условий для здоровой конкуренции, а также стимулированием инноваций во всех секторах экономики.

Несколько исследовательских команд занимались вопросом изучения объема данных, сгенерированных, хранимых и потребляемых во всем мире. Несмотря на отклонения в результатах исследований разных команд, все экономисты сходятся в одном – размеры данных в мировой экономике растут и будут продолжать расти экспоненциально [10]. По средним оценкам в мировом бизнес-секторе в 2010 году было сгенерировано 7 экзбайт новых данных, в то время как потребители хранят в среднем 6 экзбайт новой информации в год [6]. Для более понятного осознания, 1 экзбайт более чем в 4000 раз превышает объем информации, аккумулированной Библиотекой Конгресса США. При этом большая часть информации утрачивается вскоре после создания за отсутствием достаточных физических емкостей для ее хранения. Многие компании в Европе и США уже могут позволить себе хранить, обрабатывать и, в конце концов, анализировать большие данные. В этом плане важным является концентрация информации среди корпораций и потребителей. В этом плане у развитых стран существует больше возможностей для аккумуляции достаточного объема данных (что само по себе является первым и основополагающим шагом для реализации последующих процессов) для создания описанного экономического эффекта. В перспективе, однако, существует большой потенциал для мультипликации эффекта от стремительного накопления и интеграции больших данных при благоприятных и правильных условиях. Азия, к примеру, занимает первое место по динамике роста геолокационных данных благодаря растущему использованию мобильных телефонов и смартфонов представителями окрепшего среднего класса. Количество используемых мобильных телефонов в Китае достигло 800 млн. в 2010 году.

Использование больших данных в экономике, как любая инновация, не лишено рисков. Прежде всего, для их предварительной оценки, необходимо ответить на ряд вопросов. Так, в мире, где крупномасштабные эксперименты стали возможными, как будет вести себя корпоративный маркетинг и как будут выстраиваться бизнес-модели? Как бизнесы будут воспринимать перемены и скорость внедрения этих перемен? Смогут ли доступ компании к информации и ее технологический потенциал для обработки этой информации представлять большую ценность, чем продвигаемый годами брэнд? Как будет проходить сегментация рынка и как будут функционировать конкурентные механизмы в среде абсолютной прозрачности данных? Смогут ли это вызвать определенную асимметрию в расстановке ролей, к которой мы привыкли? Например, как большие компании, выстроенные на ортодоксальной бизнес-модели, будут соревноваться с гибкими и мобильными

небольшими компаниями нового образца, которые, в свою очередь, способны быстро обработать и воспользоваться детальной информацией о потребителе, которая становится все более и более доступной (например, через средства социальных медиа)? И, в конце концов, как отреагируют рыночные механизмы на смещение экономического излишка от поставщиков (продавцов) к потребителям, по мере того, как последние будут сами получать доступ к данным (как, например, сравнение цен на один и тот же товар одновременно среди тысяч поставщиков)?

Постараемся ответить на вопрос - что дает использование больших данных?

1. Создание прозрачности.

Обеспечение своевременного и легкого доступа к большим данным среди всех вовлеченных сторон может само по себе создать ценность. В государственном секторе, например, создавая доступ к нужной информации, которая была ранее недоступна для разных департаментов, можно значительно сократить время на поиск и обработку информации. Позитивным примером реализации этой концепции на постсоветском пространстве является создание электронного правительства Эстонии. Электронный переворот власти Эстонии начинали с себя. Зал заседаний Кабинета министров уже более десяти лет самый интерактивный в мире. Доступ к этой программе есть у всех граждан. То есть каждый эстонец может принимать участие в заседании Кабмина.

В производстве интегрирование данных из отделов разработок, инженерского проектирования и самого производства может создать условия для совпадающего проектирования (concurrent engineering), что, в свою очередь, ощутимо сокращает цикл продвижения товара, а также улучшает качество продукции.

2. Создание условий для экспериментов с целью поиска нужд, диверсификации производства и улучшения показателей деятельности.

По мере создания и хранения все большего объема данных организации могут собирать более точные и детальные данные о ключевых производственных показателях, начиная с запасов готовой продукции, и кончая количеством больничных листов. Определенные программные продукты позволяют организациям проводить контролируемые эксперименты и симуляции с полученными данными и показывают разные сценарии взаимодействия этих данных с конечным исходом в реальных и финансовых показателях. Использование больших данных (не выборки) в анализе отклонений в производстве посредством контролируемых экспериментов или анализа реальных статистических данных позволяет определить причины происходящего намного быстрее, чем традиционные методы анализа (например, теория ограничений).

3. Сегментирование групп для индивидуализации действий.

Большие данные позволяют организациям создавать специфические сегментации и подстраивать продукты и сервисы точно под нужды каждого сегмента. Этот подход также известен в маркетинге и риск-менеджменте, но все же может быть революционным в других сферах – например, в государственном секторе, где принято относиться ко всем людям одинаково с макроэкономической точки зрения. Даже компании, производящие потребительские товары и сервисы, которые использовали сегментацию на протяжении множества лет, начинают разворачивать новые более сложные технологические подходы, которые, к примеру, позволяют реализовывать микросегментацию в реальном времени, с целью мгновенной

реакции. Логистическая разработка (компьютерная программа) парковки автотранспорта в Сан-Франциско – один из практических примеров успешного использования больших данных с целью сегментирования групп для индивидуализации действий.

4. Замещение/поддержка принятия решений персоналом автоматизированными алгоритмами.

Сложная аналитика может значительно улучшить процесс принятия решений, минимизировать риски и дать путь интересным решениям, которые в ином случае могли бы оказаться потерянными. Такая аналитика могла бы, к примеру, быть использована налоговыми службами для автоматического отбора объектов более тщательного анализа. Розничные сети могут использовать алгоритмы для оптимизации процесса принятия стандартизированных решений, как, например, адаптация запасов и цен в ответ на анализ продаж в реальном времени. Алгоритм не обязательно должен быть автономным. Напротив, его эффективность будет более высокой в комбинации с человеческим подходом. Однако использование алгоритмов позволит анализировать не просто выборки (которые могли анализировать неподготовленные специалисты), а полноценные массивы данных, таким образом позволяя охватить все значимые изменения и тенденции.

5. Инновации новых бизнес-моделей, продуктов и сервисов.

Большие данные позволяют компаниям создавать новые продукты и сервисы, улучшать существующие и создавать концептуально новые бизнес-модели. Производители используют данные, полученные в ходе использования реальных продуктов, для того, чтобы улучшить развития следующих поколений продуктов и для создания инновационных предложений после продажи. Появление геолокационных данных в реальном времени создало полностью новую сферу сервисов, основанных на местоположении индивидуума: навигация, оценка недвижимости, новые стоимостные модели в сфере страхования и т.д.

6. Использование больших данных станет базой конкуренции и роста индивидуальных фирм.

Использование больших данных становится ключевым способом для больших корпораций получить конкурентное преимущество перед своими соперниками. С другой стороны, неспособность компании адекватно воспринимать большие объемы данных может привести к потере позиций на рынке, где доминирует прозрачная информация.

Большие данные также помогают создать новые возможности для роста инновационных категорий компаний, как, например, компании по агрегированию и анализу данных в конкретной индустрии. Многие из них будут находиться посреди массивных информационных потоков. Участниками нового рынка могут стать компании, которые взаимодействуют с большим числом потребителей, покупающих, в свою очередь, широкий спектр товаров и сервисов, а также компании, являющиеся составными элементами глобальной цепочки поставок.

Некоторые из описанных возможностей создадут новые ресурсы для создания стоимости, другие обусловят существенный сдвиг в модели определения стоимости внутри секторов экономики. В этом процессе роль раннего входа также важна, как и в роль изобретения нового продукта. Те, кто получают доступ к репрезентативной

информации, а, главное, к адекватным методам и инструментам ее обработки, получают конкурентное преимущество в своей сфере.

Как измерить ценность больших данных? Когда мы пытаемся определить потенциал больших данных в создании новой стоимости, мы рассматриваем только те действия, которые, по сути, зависят от использования больших данных, например, действия, в которых использование больших данных необходимо (а не только достаточно) для получения дополнительного мультипликативного эффекта. В данном случае неверно в качестве мультипликативных факторов рассматривать только автоматизацию без использования полного анализа данных (как, например, замена банковских операционистов банкоматами).

Использование больших данных обусловит новую волну роста продуктивности и потребительского излишка.

В пяти основных областях применения, рассматриваемых далее, мы определяем несколько мультипликативных факторов, которые обусловят рост продуктивности. Эти возможности имеют потенциал улучшить показатели эффективности, позволяя организациям производить больше с помощью меньших ресурсов и производить лучше и более качественно. Так, например, компании могут использовать большие данные для настройки дизайна товаров под конкретные узкие нужды потребителей. Данные могут быть использованы для улучшения продуктов уже по мере их использования. Примером такого эффекта может быть мобильный телефон, который постепенно изучает повадки и предпочтения своего владельца и посредством установленных на нем приложений настраивает свой функционал в соответствии с заданными потребностями, и становится, таким образом, более ценным, чем другие устройства с общим набором функций. Для охвата этого потенциала понадобятся инновации во всех операционных процессах.

Стоит обратить внимание также на то, как потребители и граждане страны поглощают экономический излишек, полученный от использования больших данных. Они, по сути, являются прямыми и косвенными бенефициарами инноваций, обусловленных использованием больших данных. Население может ощутить заметный эффект от применения индивидуализированного подхода в предоставлении государственных услуг, прозрачности рыночных цен, а также более тесной связи между нуждами потребителей и продуктами, призванными эти нужды удовлетворять. Во многих развитых странах использование геолокационных данных уже позволило руководству решить множественные проблемы, как, например, заторы на дорогах (что, в свою очередь, тормозит оборот товаров и динамику экономической деятельности в целом), а также позволило значительно улучшить муниципальное транспортное сообщение. В данном случае эффект от использования больших данных вполне оценим количественно в виде экономии на топливе, увеличения скорости товарооборота, снижения выбросов в атмосферу во время пробок, времени, потраченного на путь из одного пункта в другой. Кроме всего прочего по результатам исследований западных ученых позитивный эффект в американской системе здравоохранения может достичь 300 млрд. долл. в год (что составляет 0,7% в годовом росте продуктивности). В сфере розничной торговли этот эффект выражается в потенциальном росте рентабельности продаж на 60% (или рост продуктивности на 0,5-1%). В сфере производства положительный эффект

выражается в сокращении расходов на разработку товаров на 50%. (по данным исследования McKinsey Global Institute) [2; 4; 8; 9].

В то время как все секторы экономики могут выиграть от использования больших данных, некоторые секторы более расположены к поглощению положительного эффекта, чем другие. Очевидно, что индустрии, более зависимые от использования информации, по определению могут получить положительный эффект от инновационных способов ее использования. В то же время сектор финансов и государственный сектор также могут в достаточно высокой степени выиграть от использования больших данных, однако только в том случае, если барьеры для их использования будут полностью преодолены. Последнее далеко не всегда возможно в ряде развивающихся стран, в частности, в Украине. Такие сектора экономики, как сфера развлечений, образовательные услуги и строительство выигрывают от использования больших данных в наименьшей степени (а по результатам некоторых исследований испытывают даже негативных эффект) в силу низкой зависимости их операционной деятельности от больших массивов данных. Сектор транспортных услуг, производственный сектор и также сфера здравоохранения в среднесрочной перспективе будут способны выиграть от использования больших данных, однако без мультипликативного эффекта, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе.

Кроме всего сказанного, следует обратить внимание на барьеры для использования больших данных. В некоторых секторах экономики они выше, чем в других. Государственный сектор (включающий в себя здравоохранение и образовательный сектор) испытывает недостаток данных и должного восприятия данных. Многие государственные службы (например, таможня) обладают доступом к большим данным, однако предпочитают использовать ее с общестатистической точки зрения, обобщая и группируя большие массивы данных, обеспечивая, таким образом, возможность анализировать эти данные без использования дополнительных технических средств. Учет данных в сфере здравоохранения во многих развивающихся странах является невозможным из-за технической отсталости отрасли и отсутствия традиций аккумулирования данных. Такие сектора экономики, как розничные продажи, производство и профессиональные сервисы могут иметь относительно низкие барьеры для использования информации по прямо противоположным причинам (результаты исследования McKinsey Global Institute Analysis).

По мере того, как большие объемы данных переходят в цифровой стандарт и перемещаются сквозь границы организаций, существуют меры, которые будут особенно важными, включая приватность, безопасность, интеллектуальную собственность и ответственность. Очевидно, приватность - это вопрос, важность которого для потребителей растет с каждым днем. Личные данные, такие, как состояние здоровья и финансовая информация могут принести наибольший положительный социальный и экономический эффект, выраженный, например, в более точном прогнозировании медицинского лечения или выборе наиболее подходящего финансового продукта. В тоже время потребители относятся достаточно ревностно к внешнему доступу к этой информации. В обществе до сих пор существует конфликт в том, какой частью личной информации индивидуум готов пожертвовать ради увеличения полезности.

Недавний мировой опыт показал, что в результате недостаточной защищенности данных достоянием общественности могут стать не только личная информация, но и информация государственной важности. В контексте совершенствования технологических средств, способных сделать несанкционированный доступ к информации намного проще, чем прежде, должны совершенствоваться и способы защиты информации. Эта необходимость может породить еще один достаточно динамично развивающийся сектор бизнеса, а, впоследствии, и экономики в целом. Ключевыми вопросами в контексте защиты информации будут: кому принадлежит та или иная информация, и какие права ассоциируются с определенными данными? Что определяем справедливое использование данных? Кто ответственен за негативный эффект обусловленный неправильным использованием информации? Ответы на эти вопросы потребуют глубокой вовлеченности специалистов сектора юриспруденции.

На пути распространения технологий анализа больших данных возникает ряд препятствий разной степени сложности их разрешения.

1. Технологии и техника.

Для того чтобы воспользоваться потенциалом, предоставляемым большими данными, компаниям придется адаптироваться к новым технологиям сбора, анализа и хранения данных. Спектр технологических сложностей и способов их решения будет зависеть во многом от зрелости информации в каждой отдельной организации. Старые архаичные системы и несовместимые стандарты и форматы очень часто тормозят интеграцию данных и более сложную аналитику, которая могла бы принести желаемый положительный эффект. Появление новых задач и растущие мощности современной вычислительной техники дадут серьезный толчок развитию инструментов для анализа больших данных.

2. Организационные изменения и наличие кадров.

Лидеры многих организаций часто лишены правильного понимания больших данных и возможных способов их интерпретации. Несмотря на кажущуюся незначительность этого фактора, имплементация аналитики больших данных во многих организациях может оказаться под вопросом именно из-за отсутствия вовлеченности в управленческих кругах. Кроме этого, даже в случае согласия на использование больших данных не каждая организация сможет наладить правильный процесс аккумуляции данных (правильных, нужных данных) и, тем более, адекватного анализа.

3. Доступ к информации.

Обеспечение трансформационных возможностей потребует от компаний интегрирование информации из множества разных ресурсов. Приобретение доступа к данным станет более популярным способом получения данных. Однако не во всех случаях владельцы информации хотят делиться этой информацией (которая, в свою очередь, может быть ключевой составляющей совокупного массива больших данных). Поиск путей достижения консенсуса в этом вопросе, формирование взаимовыгодной системы ценностей при обмене данными может стать залогом преодоления этой преграды на пути свободного перемещения данных.

4. Структура индустрии.

Секторы с относительно неконкурентными и непрозрачными механизмами функционирования, а также секторы с высококонцентрированными пулами

прибылей в последнюю очередь смогут воспользоваться преимуществами использования больших данных. Например, в государственном секторе не хватает конкурентного давления, которое вынуждало бы организации и их руководство подходить к подбору и обработке данных более эффективно. Высокий уровень конкуренции, вполне логично, является катализатором информационного обмена и более эффективного использования данных.

Стоит отдельно уделить внимание доступным техникам анализа больших данных. Множество способов анализа объединяют в себе статистические методы, компьютерные науки и математические модели. Приведенные ниже методы анализа составляют далеко не полный список доступных ныне методов. Кроме всего прочего, этот список постоянно пополняется за счет стремительного развития IT-индустрии.

A/B тестирование – техника, в которой контрольная группа сравнивается с разнообразными тестовыми группами с целью определения действий, которые приведут к желаемому результату. Этот метод также известен как сплит-тестирование. В случае если во время теста манипулируют более чем одной переменной, то модель называют A/B/N тестирование.

Классификация - набор методов, определяющих категории, к которым принадлежат отдельные элементы данных, основываясь на предварительном распределении других элементов. Одно из применений этого метода заключается в прогнозировании определенного сегментного потребительского поведения с четкой гипотезой объективного исхода.

Кластерный анализ - статистический метод классификации объектов, который разделяет неоднородную группу на более мелкие группы однородных объектов, чьи характеристики схожести не известны заранее. В этом случае анализ данных будет предполагать разделение потребителей на схожие по своему поведению группы для таргетированного маркетинга.

Регрессия – набор статистических методов, определяющих, как значение зависимой переменной изменяется при изменении независимой переменной. Метод чаще всего используется для прогнозирования.

Пространственный анализ – набор методов, в том числе и статистических, которые анализируют топологические, геометрические и/или географические свойства, закодированные в данных. Возможным вариантом применения этого метода в новой эре может быть внедрение пространственного анализа в регрессионный анализ (прогнозирование поведения экономических механизмов в зависимости от географического расположения) или симуляции (сценарии поведения логистических сетей в разных географических условиях).

Другие методы включают также визуализацию, симуляции, знаковый процессинг, анализ настроений, распознавание шаблонов и т.д.

Инструменты для анализа больших данных включают:

- Большие таблицы (разработка Google File System);
- Кассандра (Cassandra) - система управления базами данных, позволяющая оперировать достаточно большими объемами данных в распределенных системах. Изначально эта система была разработана в Фейсбуке (Facebook);
- «Облачные» технологии – парадигма обработки данных, подразумевающая предоставление масштабируемых вычислительных ресурсов через сеть;

- Dynamo – собственная разработка компании Amazon;
- ETL (Extract, transform and load – программные инструменты, используемые для выведения данных из внешних ресурсов, трансформирования их в соответствии с операционными нуждами и выгрузка их в базы данных;

- Google File Systems;

- Hadoop;

- SQL – компьютерный язык, разработанный для управления данными в реляционных базах данных. Этот инструмент позволяет вставлять, запрашивать, обновлять и удалять данные, а также управлять структурой баз данных и контролировать доступ к данным.

Другие инструменты включают Mashup (Мэшап), MetaData, HBase, Business Intelligence.

Существует также множество методов визуализации информации, представленной большими данными. Такие методы, как кластерограмма, исторический поток (инструмент визуализации, отображающий вклад каждого отдельного фактора в общий результат с течением времени). Очень удобно иллюстрируется на примере Википедии, где вклад каждого отдельного автора в контент меняется со временем.

Еще одним примером такой визуализации является тэговое облако, которое помогает потребителям и бенефициарам больших данных интуитивно воспринимать значение этих данных.

Базой работы с большими данными является осознание различий между данными, информацией и инсайтом (от англ. Insight). Данные представляют собой набор знаков, цифровых, текстовых и графических, которые сами по себе составляют определенную совокупность, чаще всего объединенную по одному или ряду признаков. Информация, в свою очередь, является результатом интерпретации данных с помощью описанных нами инструментов и методов. Одни и те же данные могут сгенерировать достаточно отдаленную по смысловому наполнению информацию в зависимости от используемых инструментов и методов, а также субъектов, анализирующих данные и потребителей данных. Таким образом, информация является более обширным понятием, чем данные в данном контексте. Последним звеном в этой цепочке является инсайт, то есть способ применения полученной информации для получения положительного социального и экономического эффекта. По сути, это соотношение информации и реальных процессов, с ней связанных. По нашему мнению достичь правильного инсайта будет сложнее всего, особенно в странах с отсутствующей культурой обработки больших данных. Отсутствие опытных кадров в сфере анализа и инструментов обработки больших данных сведет на нет весь потенциал от накопления самих данных. Подготовка специалистов в этой сфере не является процессом долгосрочным. Продолжительность подготовки может занять в среднем 2-3 года. Однако для старта этого процесса нужен существенный внешний импульс, скорее всего – государственное стимулирование. Специалистов нужно готовить заранее ввиду того, что определенный уровень подготовки требуется уже на этапе сбора и аккумуляции информации, а также ее правильного хранения.

Выводы. Многочисленные исследования говорят о том, что стадия информационной экономики не является последним этапом в экономическом развитии страны. Использование обычных данных имеет ограниченный потенциал в долгосрочной перспективе. Для обеспечения нового витка экономического роста и роста эффективности компаниям и государствам необходимо будет использовать большие данные, накопленные за предыдущие годы. Использование всех данных целиком, а не отдельных статистических выборок позволит кардинально поменять многие процессы в бизнесе и государственном секторе. Однако адаптация к использованию новых моделей обработки и анализа данных потребует от всех участников (в том числе и потребителей информации) больших финансовых и временных инвестиций. Процесс интеграции технологий и больших данных в существующие процессы должен проходить согласованно. Использование новых технологий обработки данных в одной отрасли изолированно существенно сокращает (или сводит на нет) мультипликационный эффект, описанный ранее. В ходе популяризации больших данных, как экономического актива, больше всего смогут выиграть такие секторы как здравоохранение, сектор транспортных услуг, розничная торговля, государственный сектор (в части эффективности административной деятельности и бюджетного планирования), и большие производители. Остается надеяться на то, что потенциал использования больших данных будет в равной степени признан участниками как развитых экономик, так и развивающихся.

Список литературы: 1. Abele, Eberhard, Tobias, Ulrich Naher, Gernot Stube, and Richard Sykes, eds. Global production: A handbook for strategy and implementation. - Berlin: Springer, 2008. 2. Akella, Janaki, Timo Kubach, Markus Loffler, and Uwe Schmid. Data-driven management: Bringing more science into management. - McKinsey Technology Initiative Perspective, 2008. 3. Ayes, Ian, *Super crunchers*: Why thinking-by-numbers is the new way to be smart. -New York: Bantam Books, 2007. 4. Barber, Michael, Alastair Levy, and Lenny Mendoca. Global trends affecting the public sector. - McKinsey white paper, February 2008. 5. Bohn, Roger, and James Short. How much information? 2009: Report on American consumers, University of California, San Diego, Global Information Industry Center, January 2010. 6. Bohn, Roger, James Short, and Chaitanya Baru. How much information? 2010: Report on enterprise server information, University of California, San Diego, Global Information Industry Center, January 2011. 7. Bollier, David. The promise and peril of big data. - Aspen Institute, 2010. 8. Brynjolfsson, Eric, Lorin M. Hitt, and Heekyung Hellen Kim. Strength in numbers: How does data-driven decisionmaking affect firm performance? - McKinsey Quarterly. - April 22, 2011. 9. Bughin, Jaques, Michael Chiu, and James Manyika. "Clouds, big data, and smart assets: Ten tech-enabled trends to watch," McKinsey Quarterly, August 2010. 10. Dunleavy, P. Innovating out of a recession. – Seminar in London School of Economics. - London, June 22, 2009.

Поступила до редакції 05.04.2012р.

Л.О. МАТЛАГА, здобувач, Тернопільський національний економічний університет

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто основні тенденції розвитку банківської системи України та особливості процесу капіталізації вітчизняних банківських установ і висвітлено причини її низького рівня. Досліджено основні показники діяльності банківського сектора, структуру власного капіталу банківських установ та його частку відносно активів. Визначено основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснено вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

Рассмотрены основные тенденции развития банковской системы Украины и особенности процесса капитализации отечественных банковских учреждений и отражены причины ее низкого уровня. Исследованы основные показатели деятельности банковского сектора, структура собственного капитала банковских учреждений и его часть относительно активов. Определены основные источники наращивания размеров собственного капитала банка и осуществлены выбор относительно наиболее эффективного в современных условиях.

Basic progress of the banking system of Ukraine and feature of process of capitalization of home bank institutions trends are considered and reflected reasons of her low level. Basic performance of bank sector indicators, own capital of bank institutions structure and his part, are investigational in relation to assets. The basic sources of increase of sizes of property asset of bank are certain and carried out choice in relation to most effective in modern terms.

Ключові слова: банківські установи, капіталізація, адекватність, власний капітал банку, фінансова стабільність.

Вступ. Сьогодні, в умовах нестабільного розвитку економіки, однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності та надійності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що створення стабільної й ефективної економіки можливо лише за умови функціонування адекватного ринковим відносинам банківського сектору.

Одним із важливих чинників, котрі забезпечують можливість нашої банківської системи здійснювати значний позитивний вплив на економіку, розширювати банківські послуги, не допускаючи при цьому значних ризиків і відповідно зберігаючи надійність системи, є капіталізація.

Важлива умова економічного зростання держави – це надійна банківська система. В умовах загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку важливого значення набувають нові підходи до розроблення ресурсної політики, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього за обсягами власного капіталу.

За таких умов безперечно важливим завданням є подальше дослідження необхідного обсягу власного капіталу у забезпеченні надійності, стабільності та ефективності вітчизняної банківської системи й обґрунтування основних напрямів

підвищення рівня її ефективності, що й зумовлює актуальність зазначеної теми та її практичну вагомість.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Сьогодні проблема капіталізації та її впливу на стійкість і надійність банківського сектору загалом інтенсивно досліджується науковцями. Особливості розвитку банківського сектору України та його капіталізації, тенденції даного напрямку, а також можливі шляхи збільшення капіталу банками України висвітлені в працях А.Герасимовича, О.Дзюблюка, Н.Думаса, А.Косого, О.Лаврушина, І.Ларионовой, А.Мороза, Л.Примостки, П. Роуза та інших.

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, не вирішеними залишаються питання щодо вибору джерел нарощування власного капіталу банків, а також проблеми стабільності та надійності банківського сектору загалом.

Постановка завдання. Для розробки науково обгрунтованих методичних положень і практичних рекомендацій щодо формування власного капіталу комерційного банку та факторів, що впливають на стабільність і надійність банківської системи, а також розробки рекомендацій щодо вдосконалення управління джерелами нарощування власного капіталу банків та забезпечення його достатності необхідно, перш за все, проаналізувати сучасний стан необхідного обсягу капіталу, який є у розпорядженні банківських установ та управління ним. Варто також дослідити основні джерела нарощування розмірів власного капіталу банку і здійснити вибір щодо найбільш ефективного у сучасних умовах.

Результати дослідження. В умовах інтеграційних перетворень відбувається взаємопроникнення, переплетення світових економік, наслідком яких є міграція капіталу. Тому кожній державі, у тому числі й Україні, необхідно зосередити увагу на підтриманні стабільності та надійності національної банківської системи, і зокрема на забезпеченості достатнім обсягом фінансових ресурсів. Це, в свою чергу, вимагає належного виконання банками своїх функцій та підвищення ефективності їх функціонування.

Стабільне функціонування банківської системи має непересічне значення для забезпечення поступального соціально-економічного розвитку в Україні, мінімізації фінансових ризиків для всіх учасників розрахунків, скорочення неплатежів, активізації кредитних відносин, незмінності інвестиційних та ощадних стратегій економічних агентів, зростання добробуту населення, а відтак — підвищення ефективності економічних процесів в Україні та її фінансової системи. Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня її капіталізації, який сьогодні є недостатнім.

Сьогодні однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності, надійності та ефективності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Затяжна фінансова криза та проблеми у банківських секторах національних економік спостерігаються сьогодні у всьому світі. На міжнародному рівні визнано, що в даний час світова економіка перебуває в стані рецесії і водночас в очікуванні нової кризової хвилі. На думку представників МВФ [5, с.9], головними викликами є

бюджетна стабілізація і зниження боргового навантаження, а також подальша імплементація реформ у фінансовому секторі, зокрема у банківському.

Для розуміння процесів, які очікуються в сфері капіталізації банківського сектору України, важливо проаналізувати найістотніші зрушення в нинішньому розвитку банківського бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1- Окремі дані щодо діяльності банків України у 2007 – 2011 рр.

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.
Кількість банків за реєстром	198	198	197	194	198
Кількість діючих банків	175	184	182	176	176
Кількість банків на стадії ліквідації	19	13	14	18	21
Кількість банків з іноземним капіталом, у тому числі із 100 %-им іноземним капіталом	47 17	53 17	51 18	55 20	53 22
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Статутний капітал діючих банків, млн.грн.	42 873	82 454	119 189	145 857	171 865
Частка статутного капіталу в пасивах, %	11,6	12,9	13,1	14,6	14,7

(розроблено автором на основі джерела[1, с.177])

З дослідження видно, що станом на 01.01.2012 р. в Державному реєстрі банків зареєстровано 198 банків, що збільшилось порівняно із минулим роком (у 2010 році – 194 банки). Серед зареєстрованих банків діючих нараховується 176 [6, с.116]. Згідно із даними на 01.01.2012р. 21 банківська установа перебуває на стадії ліквідації, а в одному банку (ПАТ «Інпромбанк») продовжує діяти тимчасова адміністрація. Крім цього, простежується зменшення кількості банків з іноземним капіталом упродовж досліджуваного періоду з 55 до 53 одиниць, проте зросла кількість банківських установ зі стовідсотковим іноземним капіталом з 20 до 22 одиниць; не дуже сприятливим явищем є збільшення кількості банків, що перебувають у стадії ліквідації, з 18 до 21.

У контексті розвитку даної проблеми варто також відзначити, що упродовж трьох років відстежується чітка тенденція до збільшення абсолютної суми як статутного, так і власного капіталу банківської системи: на 26 008 млн. грн., або у 1,1 рази та на 17 762 млн. грн., або в 1,1 рази порівняно з 2010 р. Враховуючи вимогу НБУ щодо нарощення статутного капіталу, банки збільшили його розмір порівняно з 2010 р. на 84,8%, а його частка у власному капіталі зросла на 1%(рис.1). Станом на 01.01.2012р. 54 банки не виконували вимогу стосовно нарощення розміру статутного капіталу до 120 млн. грн. до початку 2016 р.

З наведених даних можна зробити висновок, що особливістю банків України є висока питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу, частка якого станом на 01.01.2012р. становила 110%. Збільшення як суми, так і частки статутного капіталу банків упродовж аналізованого періоду підтверджує їхнє намагання

підвищити рівень капіталізації саме за рахунок нарощення цієї складової власного капіталу.

Чим вищий капітал, тим вища стійкість банку, тобто власний капітал банку слугує забезпеченням по всіх його операціях – від видачі кредитів до купівлі цінних паперів. При цьому незначний обсяг власного капіталу помітно знижує інвестиційні можливості кредитної установи.

Проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації – це проблема формування фінансового підмурку банківської системи. Від його якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

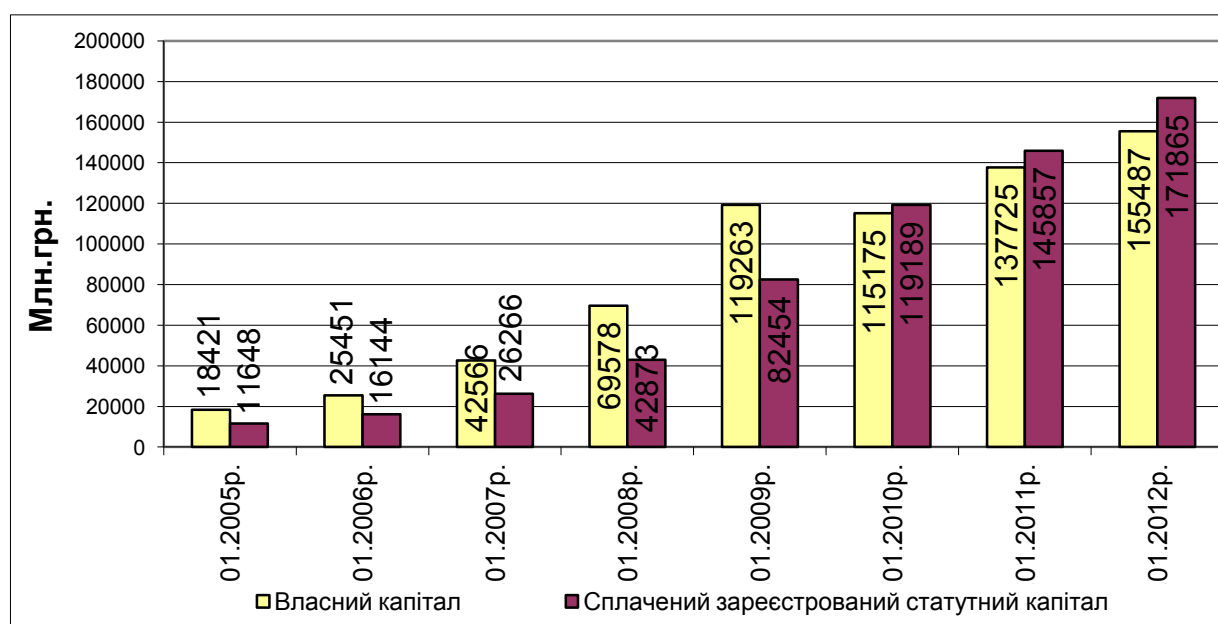


Рис. 1- Динаміка власного та статутного капіталу банків України станом на 1.01.2012р. [3]

Весь 2009-й рік українські банки переживали кризу ліквідності. У січні – лютому минулого року кореспондентські рахунки банків зменшилися на 19,2%. Причиною був відтік депозитів з банків, у тому числі великих. У березні – липні ситуація поліпшилася – коррахунки банків збільшилися на 63%. Але за підсумками року падіння всеодно склало 13,8% (до 16,1 млрд. грн.)

Зменшення довіри – це саме той час, коли позитивна репутація надійної і стабільної фінансової установи є основним капіталом будь-якого банку. Більшість українських банків виявилися не готовими до випробування в жорстких умовах інформаційного пресингу вітчизняних засобів масової інформації і втрачали свої позиції в рейтингах довіри громадськості.

Проте у 2011 році спостерігається поступове відновлення довіри вкладників, що сприяло закріпленню позитивної тенденції до нарощування депозитної бази (рис. 2). Протягом 2011року залишки коштів фізичних осіб збільшилися на 13,1%, але досить високою залишається частка депозитів на вимогу, яка становить 36% та депозитів на термін до одного року – 31%. Переважання короткострокових депозитів робить ресурсну базу, яка сформована за рахунок залучених коштів,

нестабільною і стримує розвиток довгострокового кредитування для розвитку економіки України.

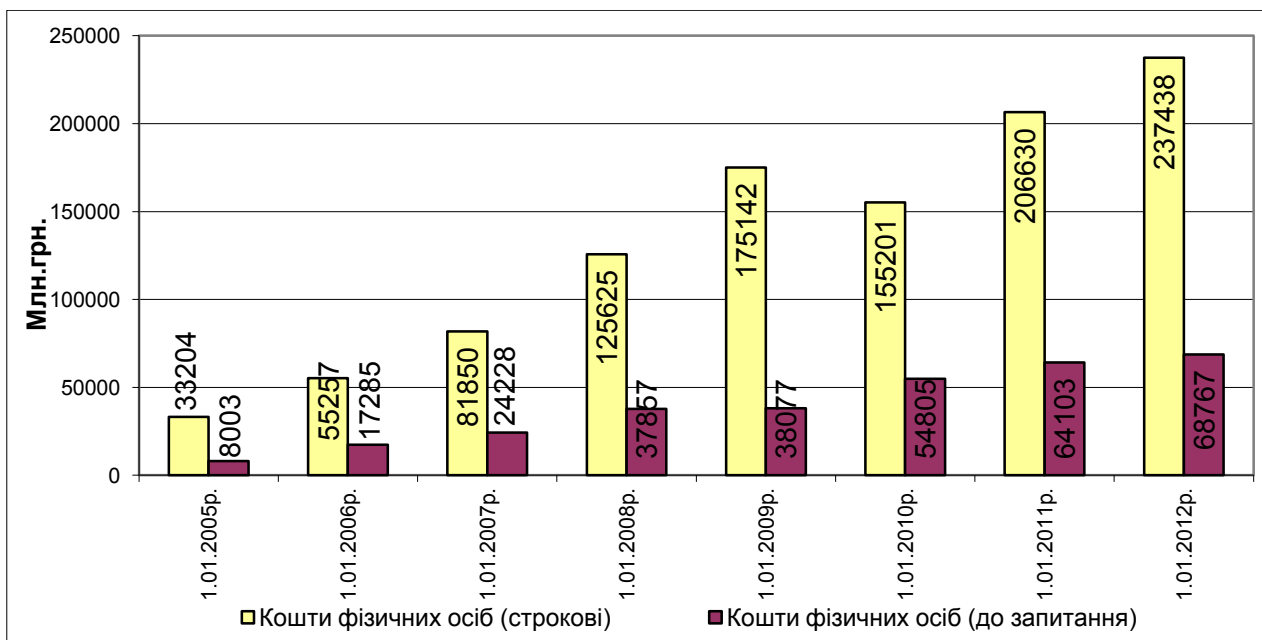


Рис. 2- Динаміка коштів фізичних осіб [3]

У цілому по системі (згідно з попередніми підсумками роботи банків НБУ на 01.01.2012) кошти фізичних осіб на рахунках банків трохи зросли – на 1,13%. Але головне – змінилася структура уподобань. Строкові вклади зросли на 13%, а поточні рахунки виростили на 6,8%.

Протягом 2011 року обсяг депозитів фізичних осіб повільно зростав. Вкладники принесли у банки близько 35 мільярдів гривень. Хоча тенденція поживавлення депозитного бізнесу виглядає досить загрозливою з огляду на значну кількість невирішених проблем на банківському ринку.

Варто також відмітити, що досить важливою проблемою залучених ресурсів залишається їх короткостроковість, що може викликати при наданні довгострокових кредитів розрив ліквідності. У свою чергу, низька ліквідність банку спричиняє втрату бази клієнтів, їх довіри, що ускладнює залучення ресурсів і доступ банку до інших джерел фінансування для підтримки ліквідності.

Поповнюючи обов'язкові резерви на вимогу НБУ, банки мають від'ємні фінансові результати, а також проблеми з ліквідністю. В умовах песимізму зовнішніх інвесторів та вимивання оборотних коштів корпоративних клієнтів, гроші населення – вкрай необхідний ресурс для українських банків, за який точиться жорстока конкурентна боротьба.

Тому забезпечення капіталу банків на рівні адекватному потребам економіки, що розвивається, яка характеризується зростанням основних макроекономічних чинників, є одним із пріоритетних завдань для банківської системи України. За таких умов необхідно збільшувати капітал банків, щоб вони були достатньо міцними для обслуговування різноманітних потреб клієнтів усіх форм власності й здійснення операцій на сучасному технологічному рівні.

І ще однією важливою проблемою, на наш погляд, є перевищення темпів зростання активів банків України порівняно з темпами зростання їхнього капіталу в останні роки, підвищення з боку НБУ нормативу адекватності капіталу перетворили проблему капіталізації банків, яка раніше мала адміністративний характер, на економічну проблему [4, с.185].

З дослідження видно (табл. 2), що за 2006-2011 рр. за багатьма показниками темпи приросту були досить високими. Так, чисті активи зросли у чотири рази (у 2006 році вони становили 213,9 млрд.грн., а у 2011 році – 1054,2 млрд.грн.); власний капітал банківських установ зріс майже у п'ять раз (у 2006 році він становив 25,5 млрд.грн.) Станом на 01.01.2012 року величина активів банків становила 1054,2 млрд.грн., а власного капіталу 155,4 млрд.грн.

Однак, незважаючи на це, капіталізація відбувається за рахунок збільшення кількості банків, а не за рахунок їх фінансового зміцнення, що породжує проблему можливих банкрутств банків.

Окрім цього, простежується тенденція щодо зменшення частки капіталу в структурі зобов'язань, при цьому відбувається збільшення коштів суб'єктів господарювання, а особливо коштів фізичних осіб. Таким чином, банки оперують, переважно, залученими коштами.

Таблиця 2- Основні показники діяльності банків України за період із 2008 по 2011 роки

Показники	Роки				
	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Кількість зареєстрованих банків	198	198	197	194	198
Чисті активи	599396	926086	880302	942088	1054280
Темп зростання, %	-	154	95	107	111
Власний капітал банків	69578	119263	115175	137725	155487
Темп зростання, %	-	171	96	119	112
Зобов'язання банків	529818	806823	765127	804363	898793
Темп зростання, %	-	152	94	105	111
Кредитний портфель	485368	792244	747348	755030	825320
Темп зростання, %	-	163	94	101	109
Депозити фізичних осіб	163482	213219	210006	270733	306205
Темп зростання, %	-	130	98	128	113

(розроблено автором на основі джерела [1, с.165])

Для вирішення проблеми підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, що нині є вкрай нагальною, банкам було б доцільно в першу чергу поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками.

Очевидно, з метою підвищення капіталізації банківського сектору банкіри повинні також проводити політику управління ризиками, адекватну їх капітальній базі.

Банкам необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал [2, с.10]. З метою його збільшення за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків. Високий її рівень можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно значно знизити витрати банківських установ.

Одна з головних проблем при реалізації будь-якої стратегії капіталотворення банку – це балансування інтересів дрібних акціонерів, великих акціонерів та менеджерів банку.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, щоб вирішити проблему щодо підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, банкам було б доцільно:

- 1) поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками;
- 2) стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків;
- 3) стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів;
- 4) з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України, потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45% від капіталу усіх банків;
- 5) збільшувати показник адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація).

Підсумовуючи, можемо зазначити, що зростання капіталізації — головна передумова широкомасштабної участі українських банків у соціально-економічному розвитку країни. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків посилить їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить стабільність та надійність усієї економіки України на шляху інтеграції у світове господарство.

Список літератури: 1. Бюлетень Національного Банку України. – 2012. – №1. – 165 с. 2. *Лютый І.* Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр.: деякі чинники та уроки // Вісник Національного банку України. – 2011. – №1. – С.10 – 16. 3. Офіційний сайт Національного банку України // www.bank.gov.ua. 4. *Панасенко А.А.* Формирование и рост собственного капитала банковских учреждений Украины // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 185 – 198. 5. *Сколотяний Ю.* Оздоровлення за океаном і в нашому болоті // Дзеркало тижня. – 2010. – №37(817). – С.9. 6. Структура активів, капіталу і зобов'язань банків України станом на 01.01.2011р.// Вісник НБУ. – 2012. – №2. – С.116 – 125.

Поступила в редакцію 04.04.2012р.

К.С. ПОШЕНОВА, магістрант, НТУ «ХП»

В.О. МАТРОСОВА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХП»

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методичні аспекти щодо управління розвитком нематеріальних активів. Зосереджено увагу на етапах управління розвитком нематеріальних активів: формування цілей розвитку; оцінювання вартості та структури нематеріальних активів, розроблення стратегії розвитку, розроблення та реалізація комплексу заходів щодо розвитку нематеріальних активів, контроль та коригування стратегії. Розроблені напрями забезпечення розвитку за видами нематеріальних активів підприємства.

Рассмотрены методические аспекты относительно управления развитием нематериальных активов. Сосредоточено внимание на этапах управления развитием нематериальных активов: формирование целей развития; оценивание стоимости и структуры нематериальных активов, разрабатывания стратегии развития, разрабатывания и реализация комплекса мероприятий относительно развития нематериальных активов, контроль и корректировка стратегии. Разработаны направления обеспечения развития за видами нематериальных активов предприятия.

The process of management development of immaterial assets is examined. An algorithm is offered of management of immaterial assets of, which includes the followings stages: forming of aims of development; evaluation of cost and structure of immaterial assets, development of strategy of development, development and realization of complex of measures on development of immaterial assets, control and correction of strategy. Development directions of providing of development of immaterial assets of enterprise after the types of intellectual capital.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, процес управління, машинобудівне підприємство.

Вступ. Розвиток ринкових відносин неможливий без подальшого розвитку творчої, інтелектуальної праці, використання новітніх технологій. Тому останнім часом в майні суб'єктів господарювання будь-якої організаційної форми і форми власності неухильно підвищується значення нематеріальних активів, а в суспільстві все частіше чути вислови "інтелектуальна власність", "інтелектуальний капітал", "комерціалізація інтелектуальної власності" тощо.

Для успішного розвитку підприємствам необхідно навчитись управляти інтелектуальним капіталом для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Управління нематеріальними активами доволі складний процес, оскільки необхідно вміти оцінити їх, структурувати, розробити стратегії їх розвитку тощо. Проблема полягає в тому, що немає єдиних рекомендацій чи підходів, які б допомогли підприємствам управляти розвитком нематеріальних активів для підвищення ефективності діяльності, випуску конкурентоспроможної продукції, завоювання нових ринків, створення нових брендів тощо.

Постановка цілей. Метою статті є розроблення методичних підходів щодо розвитку нематеріальних активів, що включатиме управління розвитком нематеріальних активів та напрями їх забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління розвитком нематеріальних активів на підприємстві в сучасних умовах господарювання є доволі актуальними. Цією проблемою цікавляться як провідні науковці, так і практики – керівники підприємств. Проблематику управління нематеріальними активами розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як, Е. Брукінг, Н. Бонтіс, М. Браницькі, Л. Лукичева, А. Ліманські, О. Малинка, М. Мелоун, О. Мних, К. Свейбі, А. Устинко, А. Чухно та ін.

Виклад основного матеріалу. Один із перших засновників течії інтелектуального капіталу Е. Брукінг вважає, що управління інтелектуальним капіталом – це певний алгоритм, що включає: ідентифікацію інтелектуального капіталу; розробку політики щодо інтелектуального капіталу; аудит інтелектуального капіталу; документальне оформлення ІК та занесення його в базу знань; захист інтелектуального капіталу; примноження та оновлення інтелектуального капіталу; розповсюдження інтелектуального капіталу [1, с. 195–216].

Процес управління інтелектуальним капіталом, який описано у праці А. Ліманські, передбачає здійснення таких дій: формулювання ринкової стратегії підприємства; ідентифікація та вимірювання інтелектуального капіталу організації; оцінювання складових елементів інтелектуального капіталу з точки зору реалізації загальної стратегії підприємства; розробка методів створення, залучення, трансферу, нагромадження, а також повного використання наявних та бажаних засобів інтелектуального капіталу; створення умов для впровадження прийнятих методів використання інтелектуального капіталу; впровадження визнаних відповідними методів використання інтелектуального капіталу [2, с. 13–14].

Формування комплексу заходів щодо розвитку нематеріальних активів сприяє підвищенню конкурентоспроможності як продукції, так і підприємства, загалом. На основі ефективного використання нематеріальних активів машинобудівного підприємства можна сформулювати цілий комплекс конкурентних переваг: у маркетингу, у логістиці, у науково-дослідницькій діяльності, у інформаційній сфері тощо. На думку Л.В. Балабанової [3, с. 85] конкурентна перевага – це не що інше, як ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів. Основою конкурентних переваг є унікальні конкурентні активи підприємства або особлива компетентність у сферах діяльності, важливих для бізнесу. Відповідно відомий бренд, хороша репутація, компетентний науково-дослідний персонал – це ті активи, які потребують великих капіталовкладень, значних затрат часу та ефективного менеджменту, який би зумів трансформувати ці всі ресурси та можливості в переваги.

Підприємства, що у своїй діяльності орієнтуються на ринок, неминуче приходять до розробки стратегії управління активами на основі пріоритету нематеріальних активів, які найрадикальніше оновлюють бізнес. Якщо підприємство прагне збільшити прибутки, то для цього необхідно диверсифікувати управління

активами, активізувати нарощування й ефективність використання фактора нематеріальних активів. Управління нематеріальними активами – це процес ухвалення рішень зі створення та введення нематеріальних активів в комерційний оборот в умовах ринкової конкуренції з метою отримання максимального прибутку. Стратегія управління підприємством на основі використання нематеріальних активів є конкретним механізмом збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту продукції [4, с. 133–134].

Проблема управління розвитком нематеріальних активів є настільки актуальна, що нею цікавляться провідні вітчизняні топ-менеджери. Так, на думку В. Панкова, підприємство стабільно розвиватиметься лише в умовах постійних змін і динамізму піднесення до нового рівня, яке має відбуватися в усіх напрямках – у розвитку інжинірингу, виробництві, економічних системах, матеріально-технічному постачанні, фінансовій діяльності, підвищенні інтелектуального потенціалу підприємства. Типовими ознаками змін у розвитку підприємств повинні бути: формування принципово нових можливостей створення наукомісткої, високоякісної, з унікальними споживчими властивостями техніки майбутнього для світового індустріального ринку; високий ступінь гнучкості й адаптивності підприємства до динамічних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку; зміцнення і розвиток взаємовигідного довгострокового співробітництва із замовниками, постачальниками та іншими партнерами; високий імідж і бездоганна репутація підприємства у сфері світового бізнесу [5, с. 6].

Для пошуку споживачів, а також налагодження з ними партнерських стосунків, необхідно, завойовувати репутацію на світовому ринку, створювати власний імідж, управляти процесом підвищення вартості підприємства тощо. Потрібно створювати власний інжиніринг з метою виготовлення наукомісткої та високотехнологічної продукції; нарощувати технічний та інтелектуальний потенціал підприємства; використовувати сучасні інформаційні технології у бізнес-процесах, підвищувати рівня професіоналізму та компетентності [5, с. 7].

Для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, створення конкурентоспроможної та якісної продукції, завоювання нових ринків та формування відомого бренду, необхідно розробити рекомендації до управління розвитком нематеріальними активами. Власне управління розвитком нематеріальними активами ми розглядаємо як безперервний процес, що має циклічний характер. Процес управління нематеріальними активами повинен відповідати корпоративним цілям загальної стратегії розвитку підприємства.

Управління розвитком нематеріальних активів на підприємстві передбачає такі етапи:

- 1) формування цілей розвитку нематеріальних активів – на цьому етапі необхідно визначити такі цілі розвитку складових інтелектуального капіталу, які підпорядковувалися загальним (корпоративним) цілям та не суперечили стратегії розвитку підприємства;

- 2) оцінка вартості та структури нематеріальних активів – необхідно оцінити структуру портфеля нематеріальних активів (які види нематеріальних активів є у наявності), їх вартість (визначення фінансового еквіваленту нематеріальних активів), згрупувати за змістом та прорангувати за ступенем важливості;

3) розроблення стратегії розвитку нематеріальних активів, яка передбачатиме формування напрямів їх розвитку на підприємстві. Для реалізації етапів 2 і 3 необхідно використати матрицю «нематеріальні активи –інноваційна активність», яка базується на двох ознаках: рівень використання нематеріальних активів на підприємстві та рівень інноваційної активності підприємства. Дана матриця дозволяє визначити стан підприємства та сформувати в подальшому комплекс заходів для розвитку нематеріальних активів [6, с. 101–117];

4) розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів – передбачає заходи які забезпечать розвиток за видами нематеріальних активів (ринкові активи – маркетингове забезпечення; людські активи – кадрове забезпечення; інфраструктурні активи - інформаційне забезпечення);

5) реалізація комплексу заходів – введення у «життя» комплексу заходів за напрямками забезпечення розвитку нематеріальних активів;

6) контролювання та корегування стратегії розвитку нематеріальних активів – найвідповідальніший етап, який передбачає нагляд за реалізацією стратегії, і у разі «збоїв», коригування попередніх етапів.

Управління розвитком нематеріальних активів має циклічний характер, оскільки досягнення поставлених цілей потребує розроблення нових пріоритетних орієнтирів, до яких прямуватиме підприємство.

Розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів, як один із етапів управління розвитком нематеріальних активів, передбачає розроблення напрямів для забезпечення функціонування ринкових, людських та інфраструктурних активів, об'єктів інтелектуальної власності.

Формування комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів передбачає розроблення певних управлінських рішень для кожної із складових нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності, ринкових активів, людських та інфраструктурних активів). В нашому дослідженні увага акцентується більшою мірою на ринкових, людських та інфраструктурних активах. На нашу думку, такі активи як патенти, ліцензії, авторське право тощо, може придбати підприємство або створити власними силами за рахунок вкладення коштів за доволі короткий термін. Проте таким активам, як людські, потрібно приділяти значно більше уваги та часу, вкладати значні кошти, застосовувати успішний менеджмент, але не завжди витрачені зусилля та старання дають бажаний результат. За ступенем важливості та складності формування складових нематеріальних активів машинобудівного підприємства нами проранговані види нематеріальних активів за пріоритетом:

- 1) людські активи;
- 2) ринкові активи;
- 3) інфраструктурні активи;
- 4) нематеріальні активи у вигляді інтелектуальної власності.

Таблиця – Управління розвитком нематеріальними активами на підприємстві

Корпоративні цілі розвитку підприємства	
Етап 1. Формування цілей розвитку нематеріальних активів	Формування цілей розвитку нематеріальних активів, що підпорядковуються корпоративним цілям підприємства
Етап 2. Оцінки вартості та структури нематеріальних активів	Оцінювання структури портфеля нематеріальних активів та їх вартості, групування за змістом та ступенем важливості у формуванні інноваційного потенціалу
Етап 3. Розроблення стратегії розвитку нематеріальних активів	Розроблення стратегії, яка передбачатиме напрями розвитку нематеріальних активів на підприємстві
Етап 4. Розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку нематеріальних активів	Формування комплексу заходів щодо забезпечення розвитку за видами нематеріальних активів: маркетингове, кадрове та інформаційне забезпечення
Етап 5. Реалізація комплексу заходів	Реалізація комплексу заходів щодо розвитку нематеріальних активів за напрямками забезпечення
Етап 6. Контролювання та корегування стратегії розвитку нематеріальних активів	Контроль за реалізацією стратегії розвитку нематеріальних активів та коригування цілей підприємства

Комплекс заходів щодо розвитку нематеріальних активів передбачає: маркетингове забезпечення, що впливатиме на ринкові активи; кадрове забезпечення – людські активи та інформаційне забезпечення – інфраструктурні активи.

Розглянемо детальніше кожен із напрямів забезпечення:

1) маркетингове забезпечення розвитку буде спрямоване на розвиток ринкових активів та передбачатиме впровадження системи маркетингової підтримки: рекламна діяльність, участь у конференціях та ярмарках, процес ціноутворення, створення іміджу підприємства, налагодження взаємовідносин із споживачами, постачальниками, державними органами влади, контактними аудиторіями. Підтримання ділової репутації та позитивного іміджу, просування торгової марки та розвиток відомого бренду, що дозволяє розвивати клієнтський ресурс. Результат: відома торгова марка, бренд, імідж та репутація, кращий контингент споживачів, взаємовідносини з контрагентами ринку, інтеграція з постачальниками, створення дочірніх підприємств тощо.

2) кадрове забезпечення, що відповідатиме за розвиток людських активів, передбачатиме впровадження системи матеріального та морального стимулювання, процесів навчання та самонавчання, стажування працівників шляхом обміну між підприємствами, інвестування коштів у персонал. Як результат: інтелектуальний актив організації, інтелектуальні здібності, досвід та компетенція працівників, володіння знаннями, та здатність генерувати ідеї.

3) для розвитку інфраструктурних активів пропонується інформаційне забезпечення: формування системи інформаційного забезпечення між організацією та зовнішнім середовищем, впровадження різноманітних інформаційних та логістичних систем. У результаті: оновлені інформаційні технології та системи, бази даних та знань, тощо.

4) для наукового вкладу пропонуємо патентування та ліцензування – це проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у сфері створення інноваційної продукції. Результатом будуть патенти, ліцензії, авторські

права, свідоцтва, ноу-хау, котрі можна використовувати самостійно, або продати право на використання іншому підприємству.

Отже, розроблення методичних підходи щодо управління розвитком нематеріальних активів на підприємстві передбачатиме послідовну реалізацію таких етапів: формування цілей розвитку нематеріальних активів, оцінка їх вартості та структури, розроблення стратегії розвитку нематеріальних активів, розроблення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку та реалізація цього комплексу, контроль та коригування за стратегією розвитку нематеріальних активів. Як один із етапів управління розвитком нематеріальних активів розроблено комплекс напрямів забезпечення: маркетингове, кадрове та інформаційне. Ефективне проведення запропонованих заходів дозволить підприємству акумулювати інтелектуальний капітал та підвищити свою ринкову вартість.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Нематеріальні активи мають важливе значення на сучасному етапі розвитку підприємств. Розроблені методичні підходи дають змогу менеджерам підприємств вибрати успішну стратегію управління розвитком нематеріальними активами. Застосування на практиці підходів до управління розвитком нематеріальних активів дозволить підприємствам генерувати та акумулювати інтелектуальний капітал, підвищувати ринкову вартість активів, покращувати якість продукції та її конкурентоспроможність, завойовувати нові ринки збуту, покращити ділову репутацію, просувати нові торгові марки та закріпити на ринку успішний бренд. Розроблені напрями забезпечення розвитку інтелектуального капіталу за групами дозволяють комплексно та системно розглянути проблеми формування портфелю нематеріальних активів на підприємстві.

Під час дослідження управління розвитку нематеріальних активів постає питання реалізації на практиці певних етапів цього процесу. Необхідно розробити систему оцінювання всієї сукупності нематеріальних активів підприємства, дослідити структуру інтелектуального капіталу, оцінити його вартість за видами: ринкові активи, людські активи, інфраструктурні активи та об'єкти інтелектуальної власності. Це завдання потребує комплексного підходу, що передбачатиме розроблення системи індикаторів для оцінки кожної із груп нематеріальних активів. Зосереджено увагу буде також на розробленні методів, які б дали змогу вибрати успішну стратегію розвитку нематеріальних активів.

Список літератури: 1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. з англ. Под. Ред. Л.Н. Ковалик – СПб, Питер, 2001. – 288 с.: ил. – (Серия "Теория та практика менеджмента"). 2. А. Ліманські. Проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства // вісник Хмельницького національного університету 2009, № 5, Т. 3, с. 256-261. 3. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М.Тугана-Барановського, 2006. – 294с. 4. Мельничук Л.Ю. Основні принципи та методики побудови стратегії управління нематеріальними активами. 5. Панков В. Інноваційний менеджмент великого акціонерного товариства / В. Панков // Економіка України // № 12 (493), 2002, – с. 4-11. 6. Мірошник Р.О. Методика позиціонування машинобудівних підприємств у матриці «нематеріальні активи-інноваційна активність» / Мірошник Р.О., Сорочак О.З. // Збірник наукових праць «Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики» – Харків: Видавництво Національного аерокосмічного університету ім. М.Є.Жуковського «Харківський авіаційний інститут». – 2010. – № 3(10). – с. 101-117.

Поступила в редакцію 08.04.2012р.

Т. С. МІШУСТИНА, ст..викладач, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз тенденцій у галузі виробництва машин і устаткування на рівні економіки України в цілому. Проведено аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності, торговельних марок та гудвілу машинобудівними підприємствами України.

В статье проведен анализ тенденций в отрасли производства машин и оборудования на уровне экономики Украины в целом. Проведен анализ использования объектов интеллектуальной собственности, торговых марок и гудвила машиностроительными предприятиями Украины.

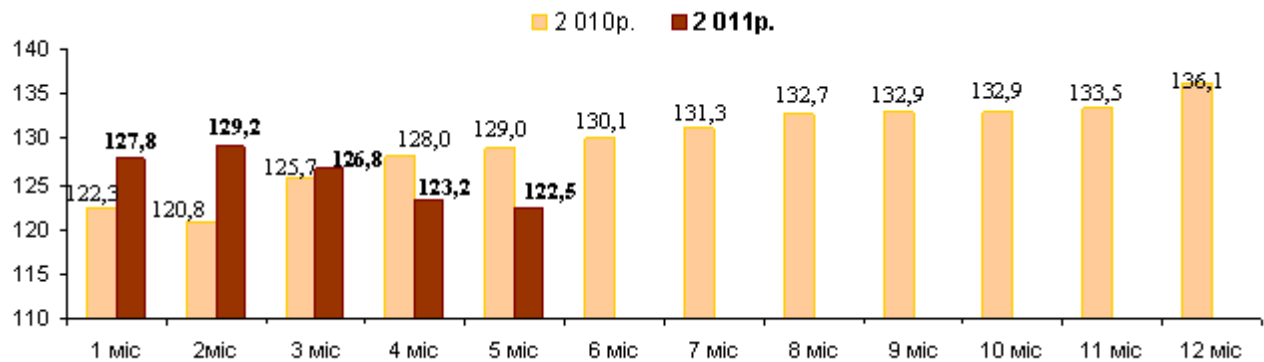
This article analyzes trends in manufacturing machinery and equipment at Ukraine's economy as a whole. It also the analysis the use of intellectual property, trademarks and goodwill, engineering enterprises of Ukraine.

Ключові слова машинобудівна промисловість, конкурентоспроможність, гудвіл, торговельна марка, нематеріальні активи.

Вступ. Необхідність розвитку машинобудування як ключової галузі промисловості, обумовлений розвитком інформаційного середовища, що потребує розвитку відповідних підгалузей машинобудування: комп'ютерної індустрії, електротехніки, виробництва наукового та медичного устаткування, пріоритету енергетичної незалежності держави сприяє розвиток електроенергетики і розширення енергетичного машинобудування, у тому числі для атомних електростанцій. Серйозні вимоги до машинобудування ставлять авіаційна й аерокосмічна промисловість, оборонний комплекс.

В Україні частка машинобудівного комплексу складає приблизно 15% загального обсягу промислової продукції. Це досить незначний відсоток порівняно з розвиненими країнами. Наприклад, у Японії, Німеччині, США питома вага машинобудування у промисловій структурі становить від 40 до 50% [1]. Незважаючи на те, що вітчизняне машинобудування забезпечує лише близько 67% місткості внутрішнього ринку, майже половина вітчизняної машинобудівної продукції є експортоорієнтованою [4 с. 59]. До складу машинобудування входять понад 2800 підприємств, 230 організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи галузевого рівня, середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу перевищує 1,2 млн. осіб.

Протягом останніх років машинобудування демонструє позитивну динаміку розвитку. Так, незважаючи на певне скорочення обсягів виробництва у 2008-2009 рр. за підсумками січня-травня 2011 р. відбулось зростання порівняно з 2010 р. до 122,5% (рис. 1).



Джерело: [11]

Рис. 1- Динаміка індексів росту обсягів виробництва машинобудування у 2010-2011 рр., %

За січень-травень 2011р. підприємства загального машинобудування випустили товарної продукції в діючих цінах на суму 21 783,0 млн. грн.; що становить 150,8% до січня - травня 2010р. Реалізували товарної продукції і послуг за січень-травень 2011р. становить 21518,0 млн. грн., що складає 98,8 % до обсягів випуску товарної продукції.

Найбільш гостра проблема – фінансовий стан машинобудування, де слід виділити такі її головні прояви, причини та передумови:

- нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку (відсутність моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу);
- недостатність обігових коштів, недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування;
- відсутність реальних джерел фінансування, що унеможливорює реконструкцію та технічне переоснащення підприємств, і затримує забезпечення за рахунок цього високої якості виготовлюваних машин та обладнання, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;
- відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи. Так, у 2005-2010 рр., згідно з даними об'єднання "Металургпром", у проекти модернізації, реконструкції та технічного переобладнання українські підприємства вклали 20 млрд. грн.;
- низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;
- залежність вітчизняних підприємств від поставок вузлів, деталей та комплектуючих виробів з країн СНД, де також домінують кризові тенденції;
- значний відтік кваліфікованих інженерних кадрів, який за 2004-2008 рр. досяг 269 тис. осіб [2].

Економічна криза, яку нещодавно пережила Україна посилює значущість інтелектуального капіталу машинобудівельного підприємства для його стійкого розвитку. Зростає важливість розвитку всіх елементів інтелектуального капіталу для всіх типів машинобудівних підприємств у відповідності до їх стратегічної направленості, що потребує адекватних дій з управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. Аналіз тенденцій у галузі виробництва машин і устаткування на рівні економіки України в цілому, а також використання об'єктів інтелектуальної власності, дозволяє зробити висновок про те, що вони мають спрямованість до зростання, що актуалізує дослідження в даній галузі. Промисловість є основною у формуванні ВВП, а також одним із основних споживачів об'єктів нематеріальних активів (інтелектуальної власності). Саме ж виробництво машин і устаткування є стратегічно важливим напрямком розвитку економіки України.

Результати досліджень. Аналіз літературних джерел з питань оцінки конкурентоспроможності підприємств [7, 8, 9, 14 та ін.] та вивчення практики функціонування машинобудівних підприємств показує, що майже всі методи виходять з однакової групи показників, які О.Г. Мельник представила у структурі універсальної системи індикаторів за змістовою ознакою [10] (табл. 1).

Таблиця 1- Система індикаторів оцінки промислових підприємств за змістовою ознакою

№	Група індикаторів	Показники
1.	Виробничі індикатори	обсяг виробництва в натуральних показниках, виробнича програма за номенклатурними та асортиментними групами, частка браку на виробництві
2.	Технологічно-майнові індикатори	балансова вартість основних засобів та рівень їхнього фізичного і морального зношення, витрати на поточний та капітальний ремонт обладнання, будівель та споруд, транспортних засобів, амортизаційний фонд, рівень завантаження виробничих потужностей, втрати через недовантаженість виробничих потужностей, рівень оновлення, приросту та вибуття основних засобів, коефіцієнти інтенсивного та екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт змінності обладнання, фондівіддача, фондомісткість, фондоозброєність
3.	Кадрові індикатори	кількість працівників загалом та за категоріями, вікова структура, професійна структура працівників, рівень завантаження роботою різних категорій персоналу, трудомісткість та продуктивність праці працівників, фонд ресурсів праці, плінність кадрів
4.	Соціальні індикатори	фонд основної та додаткової заробітної плати, витрати на санаторне лікування та відпочинок працівників, матеріальна допомога, фонд економічного стимулювання працівників

Продовження таблиці 1

5.	Фінансові індикатори	рентабельність, платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність, прибуток, обсяги інвестицій, кредитів, інтегральні індикатори діагностики банкрутства
6.	Матеріально-постачальницькі індикатори	витрати на придбання, транспортування, страхування, розвантаження-навантаження сировини, матеріалів, комплектування, запасних частин, цільові рівні запасів у натуральних одиницях та днях, щоденні витрати певного виду матеріальних ресурсів, матеріаловіддача, матеріаломісткість
7.	Маркетингові індикатори	виручка від реалізації, обсяг збуту продукції у натуральних одиницях, попит на продукцію підприємства, рівень запасів готової продукції на складі, витрати на транспортування, страхування продукції при збуті, витрати на дослідження ринку та стимулювання збуту
8.	Індикатори характеристики продукції	споживчі та економічні параметри продукції
9.	Індикатори капіталізації	номінальна та ринкова вартість акцій, прибуток на одну акцію, коефіцієнт обігу акцій, віддача акціонерного капіталу, дивіденди на одну акцію
10.	Загальноекономічні індикатори	рівень інфляції, мінімальний рівень заробітної плати, нормативні ставки обов'язкових податків та зборів, норми амортизаційних відрахувань, курси валют тощо

Складено автором за [10]

Вищезазначені індикатори використовуються у комплексі або відокремлено залежно від аналітичних цілей суб'єктів оцінювання. На сучасному етапі функціонування машинобудівні підприємства стають об'єктами ретельного оцінювання з боку різноманітних внутрішніх та зовнішніх суб'єктів. При цьому усі вищезазначені суб'єкти оцінювання обирають перелік, склад та структуру аналітичних індикаторів залежно від встановлених вузьких чи комплексних цілей.

З метою наочної ілюстрації використання даних показників, можна навести рейтинг інвестиційної привабливості промислових підприємств України, який розраховується аналітиками видання «Експерт Україна». Для визначення позиції компанії у рейтингу тут аналізується 50 компаній, сумарна капіталізація яких перевищує 25% ВВП України. Експерти використовують чотири групи показників [13 с.65]:

1. Підсумкова дохідність: рентабельність власного капіталу, поточна дохідність акцій, коефіцієнт капіталізації, зростання первинної вартості основних засобів, зростання чистого прибутку;

2. Фінансова незалежність: коефіцієнт автономії, частка довгострокових зобов'язань у запозичених коштах, частка заборгованості перед бюджетом у запозичених коштах, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності;

3. Якість корпоративного управління: співвідношення між ринковою та балансовою вартістю, коефіцієнт свободи, факт виплатами дивідендів акціями чи в грошовій формі, відсутність серед акціонерів, які володіють більше ніж 10% акцій, наявність звітності підприємства у системі розкриття інформації;

4. Вплив кон'юнктури: рентабельність продаж, зростання коефіцієнту оборотності активів, зростання фактичних цін на готову продукцію, зниження адміністративних витрат, зростання виручки.

Згідно до даної методики у рейтинг 2007 року потрапили 6 машинобудівних підприємств: Луцький автозавод, Луганськтепловіз, Дніпрвагонмаш, Маріупольський завод важкого машинобудування, Дружківський машинобудівний завод, АвтоКраз, які зайняли середні позиції.

Оцінка ТМ машинобудівних підприємств України не відбувається, хоча успішна ТМ дозволяє значно впливати на оцінку конкурентоспроможності самого підприємства. Так, серед названих підприємств тільки у АвтоКраз та Луцький автозавод є торгові марки, а в інших – вони відсутні.

Аналіз відомостей про підприємства України в галузі виробництва машин і устаткування дозволив виділити такі з них, які мали високий рівень прибутку у 2010 р. (табл. 2.).

Таблиця 2- Прибуткові підприємства України в галузі виробництва машин і устаткування за результатами 2010 р.

Компанія	Чистий дохід	Чисті активи	Нематеріальні активи			Гудвіл	Кільк. працюючих
			Надходження за 2010	Первісна вартість	Накоп. амортизація		
Азовмаш	450890	316374	12	1366	910	0	428
ВАТ «НОРД»	948525	207140	89	3097 *	1457	0	6557
Мотор Січ	5001803	3799732	1526	16767	15373	0	25941
"Насосенергомаш"	377292	137882	3238	3480	254	0	2377
"Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря"	391983	411427	110	1968	1366	0	2005
Регом	41598	7021	0	43	34	0	
Краснолуцький машинобудівний завод	20998	2246	0	18	13	0	438
Коростенський завод хімічного машинобудування	39684	14235	0	0	0	0	1091
Горлівський машинобудівний завод «Універсал»	13630	76879	0	43	17	0	272

Продовження таблиці 2

<u>Луганськвуглеремонт державна холдингова компанія</u>	2652	2052	0	625	0	0	688
<u>Могилів-Подільський машинобудівельний завод ім. С.М. Кірова</u>	30017	25405	19	292**	34	0	670
<u>Пригма-прес ХЗКПУ</u>	5658	10237	0	72	14	0	150
<u>Технологічне та спеціальне обладнання</u>	18084	17464	320	353	75	0	280
<u>Автрамат</u>	94359	54951	63	345*	251	0	1479
<u>Лозівський авторемонтний завод</u>	472	474	0	0	0	0	18
<u>Одеське відкрите акціонерне товариство по випуску ковальсько- пресових автоматів</u>	3497	668	0	0	0	0	77
<u>Агропромтехніка Нікопольська районна</u>	1972	2281	1	5	5	0	37
<u>Яготинський райагротехсервіс</u>	2663	3522	0	0	0	0	67
<u>Сільгоспагрегат каховський ремонтно- механічний завод</u>	1442	1181	0	9	6	0	44
<u>Новоград-Волинське РТП</u>	1197	2612	0	0	0	0	80
<u>Спецлісмаш</u>	1312	557	0	0	0	0	45
<u>Луганський ремонтно- механічний завод</u>	12599	2715	0	2	1	0	105
<u>Агромаш Бершадське районне підприємство</u>	1864	3764	0	0	0	0	46
<u>Електрообутприлад (Донецьк)</u>	38437	6860	0	353	228	0	407
<u>Новоград-волинський завод сільгоспмашин</u>	11387	23411	0	0	0	0	170
<u>Ярунська сільгосптехніка</u>	3575	830	0	0	0	0	57
<u>Ніжинський завод сільськогосподар. машинобудування</u>	45309	8618	0	0	0	0	700
<u>Дружківський машинобудівний завод</u>	1154204	136813	3	785	641	0	3166
<u>холдингова компанія "АвтоКрАЗ"</u>	605359	1430971	13	11169 **	2214	0	4 703

Складено автором за даними [5, 6]

* в т.ч. Авторське право та суміжні з ним права

** в т.ч. Права на комерційні позначення

Звітність наведених у табл. 2. також показала відсутність наявності ТМ у складі нематеріальних активів як великих, провідних так і малих машинобудівних підприємств, хоча більшість з них володіють все ж таки нематеріальними активами.

В машинобудівних підприємствах України не відбувається оцінки Гудвілу, як нематеріального активу, а частка нематеріальних активів в активах підприємств є незначною.

Висновки. Торгова марка виступає нематеріальним активом компанії, який має споживчу, інформаційну та фінансову складову. Фінансова складова може відображатись у бухгалтерському обліку, відображатись у ціні акцій компанії та її ринковій вартості разом з інформаційною складовою. Споживча складова відображається у свідомості покупців ТМ і реалізується через готовність споживачів платити преміальну ціну за даний бренд і надавати йому перевагу у виборі перед аналогічними ТМ.

Ситуація в галузі машинобудування України характеризується несприятливим фінансовим станом підприємств та їх специфікою. На вітчизняних машинобудівних підприємствах потенціал маркетингу має здебільшого дуже низький рівень чи знаходиться в зародковому стані.

На основі аналізу звітності підприємств обґрунтовано, що підприємства машинобудівної галузі України у своїй переважній більшості не мають в структурі нематеріальних активів торгових марок, хоча більшість з них володіють нематеріальними активами. Висунуто рекомендацію щодо необхідності використання такого інструменти ринкової діяльності, як торгова марка для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств галузі виробництва машин та устаткування. Можна зробити висновок, що в Україні, а саме в галузі виробництва машин та устаткування, використання торгових марок для підвищення конкурентоспроможності підприємств, просування продукції на ринок практично не застосовується. Хоча значення ТМ і у привабленні споживачів, і у підвищенні інвестиційної привабливості підприємства, і у фінансових активах беззаперечне, тому актуальним завданням сьогодні виступає налагодження роботи машинобудівних компаній в цьому напрямку – створення та реєстрація ТМ, бренд-комунікації. Дана робота дозволить промисловим підприємствам вийти на міжнародний рівень управління та просування власної продукції.

Список літератури: 1. *Галілей С. В.* Регулювання експортного потенціалу машинобудування / С. В. Галілей // Держава та регіони. – 2004. – №5. – С. 283. – (Серія: економіка та право), с. 283; 2. *Гринчук І.П.* Сучасні економічні проблеми фінансування машинобудівних підприємств України / М.В. Ніколайчук, І.П. Гринчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2010. – №6. – Т.3. – С. 75 – 79. 3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 роки, затверджена Постановою КМУ N 516 від 18 квітня 2006 р. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.stroyrec.com.ua. 4. Доповідь про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році // Економіст. – 2006. – №2. – С. 25-75., с. 59. 5. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів - інтернет-портал // розробник Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua. 6. Інтернет-проект «Рейтинг» // Розробник компанія Alt [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.alt.com.ua. 7. *Канцуров О. О.* Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектора економіки / О. О. Канцуров, О. С. Білоусова // Фінанси України. – 2006. – №9. – С. 143-151. 8. *Кузьмін О. Є.* Оцінювання ефективності системи корпоративного управління / О. Є. Кузьмін, О. В. Мукан // Теоретичні та прикладні питання економіки: [зб. наук. праць / за ред. Ю. І. Єханурова, А. В. Шегди]. – К. : Вид.-поліграф. центр «Київський ун-т», 2006. – Вип. 9. – С. 89-95; 9. *Кулішов В. В.* Економіка підприємства: теорія і практика: навч. 1. посіб. /

В. В. Кулішов. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 208 с.; **10.** Мельник О. Г. Универсальная система индикаторов деятельности машиностроительного предприятия: суть, структура и целевое назначение / О.Г. Мельник // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Збірник наукових праць, 2008, Вип. 6(74). – С.60-71. **11.** Офіційний сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. **12.** Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства С. Хамініч // Економіст. – 2006. – №10. – С. 59-61; **13.** Шапран В. Как мы считаем / В.Шапран // Эксперт, №26, 2-8 июля 2007. – с.65. **14.** Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.

Поступила до редакції 06.04.2012р.

УДК 658.8:005.523

Є.І. НАГОРНИЙ, канд.екон.наук, Сумський державний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті запропонована методика пошуку оптимальної моделі нового товару що спрямована на урахування технічних та економічних труднощів у досягненні необхідних значень параметрів продукції і повинна забезпечити максимальне задоволення потреб споживачів відповідно до виділених коштів на її розроблення.

В статье предложенная методика поиска оптимальной модели нового товара что направленная на учет технических и экономических трудностей в достижении необходимых значений параметров продукции и должна обеспечить максимальное удовлетворение потребностей потребителей в соответствии с выделенными средствами на ее разработывание.

In the article developed the methodic, which allows searching the optimal model of a new product, aimed at taking into account technical and economic difficulties in achieving the necessary parameters of production and enabling you to maximize customer satisfaction according to the allocated funds to develop the model, is worked out.

Ключові слова: нова продукція, потреби, атрибути, техніко-економічні характеристики, оптимізація.

Вступ. Ефективність розвитку економіки країни багато у чому залежить від її спроможності розроблювати, виготовляти і реалізувати конкурентоспроможну продукцію. Україна поки що має достатній науково-технічний потенціал, проте вітчизняні підприємства перебувають у кризовому стані, а розроблювана ними нова продукція досить часто не відповідає потребам і запитам споживачів і приречена на ринкову невдачу.

Постановка завдання. У зв'язку з цим набуває актуальності розроблення дієвого механізму залучення до процесу проектування нової продукції її майбутніх споживачів. Як такий механізм можуть використовуватися такі методичні підходи: методологія структуризації функції якості (Quality Function Deployment - QFD) [1], процедура сумісного аналізу [2], мультиатрибутна модель товару [3] та методика що

була запропонована О.С. Зозульовим [4]. Їх використання дозволяє враховувати найважливіші вимоги споживачів при плануванні і проектуванні нового продукту, а також при проектуванні технологій його розроблення та виготовлення. Однак необхідно відмітити що зазначеним методикам характерні як індивідуальні так і загальні недоліки. Зупинимось лише на загальних моментах. По-перше, вони визначають лише необхідні споживачу техніко-економічні характеристики (властивості) продукції, однак яким чином цих значень досягти – невідомо. По-друге, методики не наводять шляхів вирішення технічних протиріч, що можуть мати місце під час розроблення нової продукції, оскільки бажання споживача мати кращі значення певних характеристик може бути нездійсненим, наприклад через фізичні закономірності зв'язків між цими характеристиками. По-третє, методики не враховують можливу обмеженість фінансових ресурсів або фіксованість бюджету розробки нового товару.

Виникає необхідність у вирішенні наведених недоліків та на основі цього запропонувати підхід до пошуку оптимальної моделі нового товару.

Методологія. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, системний підхід, фундаментальні положення загальної економічної теорії та маркетингу. Для вирішення поставленого завдання були використані системно-структурний аналіз, порівняльний, факторний методи, метод експертних оцінок, економіко-математичний аналіз.

Результати дослідження. В основу авторського підходу до пошуку оптимальної моделі нового товару лягла концепція мультиатрибутивної моделі товару [3], відповідно до якої, атрибут – це вигода, що шукають споживачі у товарах. Кожен товар складається з певної кількості атрибутів, які у свою чергу визначаються його характеристиками. Завдання розробника знайти ці атрибути, та спроектувати такі параметри характеристик, які б максимально задовольняли потребам споживачів.

Пошук оптимальної моделі нового товару відбувається поетапно.

Етап 1. Проведення маркетингових досліджень майбутніх споживачів нової продукції. За їх результатами аналізують потреби та запити споживачів, та визначають атрибути, якими продукція повинна характеризуватися. Споживачів просять прорангувати ці атрибути за їх важливістю щоб під час проектування звернути на них особливу увагу.

Етап 2. Визначаються відповідні техніко-економічні характеристики продукції, що формують дані атрибути, тобто будується мультиатрибутивна модель товару. Одна й та сама характеристика може формувати кілька різних атрибутів.

Етап 3. Визначається вагомість техніко-економічних характеристик товару, що формують атрибути. Для цього формується матриця взаємозв'язків між атрибутами товару, та відповідними характеристиками. Фрагмент такої оцінки наведений у табл. 1.

Таблиця 1 – Матриця взаємозв'язків між атрибутами товару та техніко-економічними характеристиками, що їх формують (дані умовні)

Атрибути	Вага	Техніко-економічні характеристики							
		TEX 1	TEX 2	TEX 3	TEX 4	TEX 5	TEX 6	TEX 7	TEX 8
Атрибут 1	0,20	+0,8	-0,3	-0,55	+0,3				+0,9
Атрибут 2	0,35			+0,5	-0,6	+0,1		+0,5	
Атрибут 3	0,15					-0,2	+0,9		+0,4
Атрибут 4	0,30		+0,2	+0,6			-0,5		
Абсолютна вага	1,88	0,16	0,12	0,565	0,27	0,065	0,285	0,175	0,24
Відносна вага	1,00	0,085	0,064	0,301	0,144	0,035	0,152	0,092	0,127

Примітка: TEX - техніко-економічна характеристика продукції

У клітинках матриці розміщують значення міри тісноти зв'язку, якщо такий зв'язок має місце. Характер взаємозв'язку між атрибутами та техніко-економічними характеристиками може бути позитивний (із зростанням одного чинника другий також збільшується, і навпаки, із зменшенням одного інший також зменшується) або негативний (із зростанням одного чинника другий зменшується чи навпаки). Міра тісноти між двома параметрами оцінюється коефіцієнтом парної кореляції (r_{xy}), що набуває значень в інтервалі $r_{xy} \in [-1; 1]$. Сильному зв'язку відповідають значення $r_{xy} \in [-1; -0,7) \cup (0,7; 1]$, середньому зв'язку - $r_{xy} \in [-0,7; -0,3) \cup (0,3; 0,7]$, слабкому зв'язку - $r_{xy} \in [-0,3; 0) \cup (0; 0,3]$. Якщо зв'язок між характеристиками відсутній $r_{xy} = 0$, то клітинка залишається порожньою.

Абсолютна вага кожної характеристики визначається як сума скалярних добутків вагомостей кожного атрибута на міру тісноти їх зв'язку з даною характеристикою. Відносна вага (важливість) кожної характеристики знаходять як відношення її абсолютної ваги до суми всіх абсолютних вагомостей техніко-економічних характеристик.

Етап 4. Визначається ступінь відповідності існуючих значень техніко-економічних характеристик тим яких потрібно досягти, тобто тим які хоче їх бачити споживач. Подолати розрив між існуючими значеннями і цілями допоможе матриця морфологічного синтезу (табл. 2).

Таблиця 2 – Матриця морфологічного синтезу

TEX	Оцінка TEX		Проміжні значення TEX					
	Важливість	Присутність	Існуючий стан	...	...	...	...	Потрібне значення
TEX ₁								
TEX ₂								
...								
TEX _n								

Оцінку характеристик виконують за ступенем їх важливості та присутності у новому товарі. Між існуючим станом і потрібним споживачу значенням

характеристик є проміжні стани що формують різні варіанти товару. Не всі варіанти забезпечують максимізацію корисності споживача.

Корисність споживача визначається за формулою

$$U = \sum V_i \cdot X_i \rightarrow \max, \quad (1)$$

де V_i – вагомість i -ї техніко-економічної характеристики; X_i – міра реалізованості i -ї техніко-економічної характеристики в новому товарі.

Етап 5. Визначення взаємозв'язків між характеристиками, та технічною складністю їх зміни в потрібний бік для досягнення необхідних їх значень (цілей). Міру тісноти між двома характеристиками оцінюють також за допомогою коефіцієнта парної кореляції, а характер взаємозв'язку між ними може також бути позитивний або негативний. Відповідно до поставленої мети значення кожної характеристики необхідно збільшувати ($\uparrow$) або зменшувати ($\downarrow$) для досягнення необхідних споживачу значень. Часто напрями зміни характеристик суперечать характеру зв'язку між ними. Наприклад, бажання підвищити потужність насоса при одночасному зниженні рівня його вібрації суперечать позитивному характеру зв'язку між цими характеристиками, оскільки зростання потужності насоса викликає зростання рівня вібрації. У даному випадку і виникає протиріччя між напрямками їх зміни, а тому потрібно шукати певний компроміс.

Значення коефіцієнтів парної кореляції r_{xy} заносимо до матриці взаємозв'язків між техніко-економічними характеристиками (табл. 3).

Таблиця 3– Матриця взаємозв'язків між техніко-економічними характеристиками (дані умовні)

			TEX			
	Техніко-економічні характеристики	Мета	TEX_1	TEX_2	TEX_j	TEX_n
			$\uparrow$	$\downarrow$	...	$\uparrow$
1	TEX_1	$\uparrow$		-0,3		-0,2
2	TEX_2	$\downarrow$				
...	TEX_i	...				
n	TEX_n	$\uparrow$				

Примітка. -0,2 – ситуація, коли має місце технічні труднощі

Технічні труднощі зміни техніко-економічних характеристик у потрібний для споживача бік, обраховуються за допомогою коефіцієнта

$$I_{mex} = \frac{\sum |r_{ij}^t|}{\sum |r_{ij}^t| + \sum |r_{ij}^l|} \cdot \frac{q}{n}, \quad (2)$$

де I_{mex} – коефіцієнт технічних труднощів ($I_{mex} \in [0; 1]$); $\sum |r_{ij}^t|$ – кореляційна сума технічно складних інженерних рішень (ситуація, коли мають місце технічні протиріччя); $\sum |r_{ij}^l|$ – кореляційна сума нескладних інженерних рішень (ситуація, коли технічних протиріч не виявлено); q – загальна кількість технічно складних інженерних рішень; n – загальна кількість виявлених взаємозв'язків між

характеристиками.

Більше значення даного коефіцієнта свідчить про більшу складність. Якщо $I_{tex} \in [0; 0,33)$, то зміна техніко-економічної характеристики продукції у потрібний бік має низький рівень складності; $I_{tex} \in [0,34; 0,66)$ – середній рівень складності; $I_{tex} \in [0,67; 1]$ – високий рівень складності.

Етап 6. Визначення економічної складності зміни техніко-економічних характеристик у потрібний бік. Часто виникають ситуації, коли реалізація одного параметра продукції вимагатиме надто значних коштів, що інколи навіть незрівнянно із загальним бюджетом розробки товару. У цьому випадку і виникають економічні труднощі щодо його реалізації. Тобто це та кількість фінансових ресурсів, що необхідна для реалізації потрібного споживачу значення параметра інноваційної продукції, або це виражені у вартісній формі технічні труднощі на зміну відповідної характеристики в потрібний бік. Слід також відзначити, що не завжди високий рівень технічної складності вимагатиме високих витрат на їх вирішення. Оскільки інженерні труднощі визначаються різними фізичними законами, технологіями виготовлення, а економічні труднощі – обмеженістю бюджету розроблення та відсутністю необхідних ресурсів.

Економічні труднощі в реалізації потрібних значень техніко-економічних характеристик обчислюються за допомогою коефіцієнта

$$I_{ек} = \frac{B_{ij}}{B}, \quad (3)$$

де $I_{ек}$ – коефіцієнт економічних труднощів ($I_{ек} \in [0; \infty]$); B_{ij} – витрати на забезпечення i -ї техніко-економічної характеристики j -м проміжним значенням; B – запланований бюджет на розроблення нового товару.

Більше значення даного коефіцієнта свідчить про більшу економічну складність. Оскільки у кожній техніко-економічній характеристиці є кілька проміжних значень, то витрати на їх забезпечення і відповідно коефіцієнт економічних труднощів будуть різними.

Витрати на забезпечення проміжних значень техніко-економічних характеристик заносяться в табличну форму (табл. 4).

Таблиця 4 – Витрати на забезпечення необхідних значень техніко-економічних характеристик (дані умовні)

TEX	Витрати на забезпечення проміжних значень TEX, ум.од.				Економічні труднощі в реалізації необхідних значень TEX				Технічні труднощі в реалізації TEX
	Існуючий стан	...	...	Ідеальний стан	Існуючий стан	...	...	Ідеальний стан	
TEX ₁	0	1	10	16				0,8	0,254
TEX ₂	0	0,2	1,3	2					0,658
...									
TEX _n	0	1	3,8	4,5					0,011

Як правило, потрібно, щоб виконувалися такі умови:

$$I_{ek_{1j}} + I_{ek_{2j}} + \dots + I_{ek_{ij}} \leq 1, \quad (4)$$

$$B_{1j} + B_{2j} + \dots + B_{ij} \leq B, \quad (5)$$

де $I_{ek_{ij}}$ - коефіцієнт економічної складності набуття i -ю техніко-економічною характеристикою j -го проміжного значення; B_{ij} - витрати на забезпечення i -ю техніко-економічною характеристикою j -го проміжного значення; B - бюджет розробки інноваційного товару.

Етап 7. Формування математичної моделі розроблення оптимального варіанта інноваційного товару. Модель буде матиме вигляд

$$\left\{ \begin{array}{l} U = \sum V_i \cdot X_i \rightarrow \max \\ I_{tex_i} \rightarrow \min \\ I_{ek_{ij}} \rightarrow \min \\ I_{ek_{1j}} + I_{ek_{2j}} + \dots + I_{ek_{ij}} \leq 1 \\ B_{1j} + B_{2j} + \dots + B_{ij} \leq B \end{array} \right. \quad (6)$$

Розв'язавши її, ми маємо можливість знайти лише одну комбінацію проміжних параметрів продукції з усіх можливих, що буде задовольняти усі наведені вище вимоги та обмеження. Зазначимо, що дану оптимізаційну задачу потрібно виконувати вбудованими засобами Microsoft Excel (сервіс «поиск оптимального решения»). Фрагмент пошуку оптимальних значень параметрів продукції подано у табл. 5.

Таблиця 5 - Вихідні дані і результати пошуку оптимальної моделі продукції (фрагмент, дані умовні)

ТЕХ	Вагомість характеристик	Проміжні значення ТЕХ (у балах споживчої привабливості)						Витрати на забезпечення проміжних значень ТЕХ (ум.од.)						Економічні труднощі в реалізації необхідних значень ТЕХ						Технічні труднощі в реалізації ТЕХ
		існуючий стан 0	1	2	3	4	ідеальний стан 5	існуючий стан 0	1	2	3	4	ідеальний стан 5	існуючий стан 0	1	2	3	4	ідеальний стан 5	
Потужність насоса	0,021	6,5	7,2	7,9	8,6	9,3	10	0	2	4	7	10	15	0	0,02	0,04	0,07	0,10	0,15	0,620
ККД на номінальному режимі	0,049	8	8,4	8,8	9,2	9,6	10	0	8	17	27	37	55	0	0,08	0,17	0,27	0,37	0,55	0,037
Температура перекачуваної рідини	0,052	6,6	7,3	7,9	8,6	9,3	10	0	2	3	5,5	7,5	9	0	0,02	0,03	0,05	0,07	0,09	0,033

Продовження таблиці 5

Витрати енергії на одиницю об'єму води	0,031	7,5	8	8,5	9	9,5	10	0	5	15	26	38	55	0	0,05	0,15	0,26	0,38	0,55	0,132
Вартість життєвого циклу	0,031	4,5	5,6	6,7	7,8	8,9	10	0	10	25	36	48	68	0	0,10	0,25	0,36	0,48	0,68	0,092

 – оптимальне рішення відповідно до заданих обмежень

Висновки. Запропонована методика пошуку оптимальної моделі інноваційного товару спрямована на врахування техніко-економічних труднощів у досягненні необхідних споживачу значень параметрів продукції і повинна забезпечити максимальне задоволення потреб замовників відповідно до виділених коштів на розроблення моделі.

Список літератури: 1. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества : учебник для вузов / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе; под ред. М.М. Кане. – СПб. : Питер, 2009. – 560 с. : ил. – (Серия «Учебник для вузов»). 2. Щербань В.М. Товарна інноваційна політика : навч. посібник / В.М. Щербань, Л.Д. Козубенко. – К. : Кондор, 2006. – 400 с. 3. Зозулев О. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика : учеб. пос. / А.В. Зозулев, С.А. Солнцев. - М. К. : Рыбари, Знания, 2008. - 643 с. - (Высшее образование XXI века). 4. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ.; под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»).

Поступила до редакції 03.04.2012р.

УДК 331.2

Л.В.КУЗЬМЕНКО, канд. техн. наук, НТУ «ХП»

Ю.С. НЕДБАЙЛО, магістр, НТУ «ХП»

ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ФАКТОРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті досліджуються мотиваційні фактори працівників, їх відмінності в залежності від гендерної та вікової диференціації.

В статье исследуются мотивационные факторы работников, их отличия в зависимости от гендерной и вековой дифференциации.

In the article the motivational factors of workers, their difference, depending on gender and age differentiation and influence

Ключові слова: мотивація, мотиваційні фактори, мотиваційний механізм, персонал, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання

Вступ. Перехід України до ринкових умов відзначається втратою ринків, та виробничих зв'язків. Як наслідок цього — спад виробництва, зниження зацікавленості працівників в результатах своєї діяльності. Вихід з такої ситуації потребує творчого використання ключових технологій ринкової економіки —

менеджменту, маркетингу і мотивації. Саме мотивація дозволяє впливати на трудову поведінку людей для досягнення цілей організації.

Постановка завдання. Аналіз робіт [1-6] по мотивації дозволяє відмітити наступне:

1. На сьогодні існує чимало систем мотивації, які базуються на узагальненому підході та не враховують орієнтації на особистість.

2. Мотиви, потреби, цінності – індивідуальні, а тому важливо вміти визначати їх для кожного реального співробітника.

3. Мотиви можуть змінюватися з часом під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів, а тому діагностику мотивації необхідно періодично повторювати.

4. Для прийняття виважених рішень стосовно методів мотивації, необхідно мати мотиваційний портрет (профіль) працівника.

Задача роботи — визначення мотиваційного профілю працівників в цілому, а також з урахуванням гендерних та вікових особливостей персоналу.

Методологія. Методологічною основою проведеного дослідження стали анкетування працівників підприємства та статистична обробка результатів дослідження.

Результати дослідження. Для визначення основних мотивів трудової діяльності та побудови мотиваційного профілю працівника використано тест, що запропонований в роботі [3]. В процесі тестування визначалося ставлення працівників до 12 мотиваційних факторів (табл. 1).

Таблиця 1- Мотиваційні фактори

	Мотиваційні фактори	Сутність мотиваційних факторів
1	Високий зарібок	Потреба має високу зарібтну плату,матеріальні винагороди
2	Умови праці	Потреба мати прекрасні умови праці та комфортне навколишнє середовище
3	Структурування роботи	Потреба мати чітко структуровану роботу, наявності зворотнього зв'язку та інформації, які б дозволили оцінити результати своєї роботи. Ця потреба може слугувати індикатором стресу або стурбованості, вона може зростати або знижуватись, коли людина стикається з серйозними змінами в своєму особистому житті або на роботі
4	Соціальні контакти	Потреба спілкуватись з широким колом людей, мати тісні стосунки з колегами
5	Стійкі взаємовідносини	Потреба формувати і підтримувати стійкі
6	Визнання	Потреба в завоюванні визнання з боку інших людей в тому,щоб оточуючі цінували досягнення та успіхи індивідуума. Цей показник вказує на симпатії до інших і добрі,соціальні взаємостосунки це потреба особистості в увазі з боку інших людей, бажання відчувати власну значимість.

Продовження таблиці 1

7	Прагнення до досягнень	Потреба ставити для себе складні цілі та досягати їх, слідувати поставленим цілям і бути і бути самомотивованим. Показник прагнення намічати і завойовувати складні багатообіцяючі рубежі
8	Влада і впливовість	Потреба у впливовості та владі, прагнення керувати іншими; прагнення до конкуренції та впливовості. Це показник конкурентної наполегливості, оскільки передбачає обов'язкове змагання з іншими людьми
9	Різноманітність і зміни	Потреба в постійних змінах; прагнення уникати рутини, завжди знаходитись в стані піднесення, готовності до дій
10	Креативність	Бажання бути постійно думаючим працівником, аналізуючим, відкритим до інших ідей. Цей показник свідчить про тенденції до проявів допитливості, нетривіального мислення. Але ідеї, які вносить і до яких прагне такий індивідуум, не обов'язково будуть вірними, або прийнятними
11	Самовдосконалення	Потреба у вдосконаленні та розвитку як особистості. Показник бажання самостійності, незалежності та самовдосконалення.
12	Цікава та корисна робота	Потреба у відчутті мати суспільно корисну роботу. Це показник потреби в роботі, яка наповнена змістом і значенням, з елементами суспільної корисності.

Результати статистичної обробки представлені у виді гістограми на рис.1. Тут по осі ОХ представлені фактори мотивації, а по осі ОУ — значення поданих факторів, які переведені з бальної системи оцінки на шкалу від 0 до 1, що полегшує аналіз отриманих результатів.

Мотиваційний профіль працівників, представлено на рис.1.

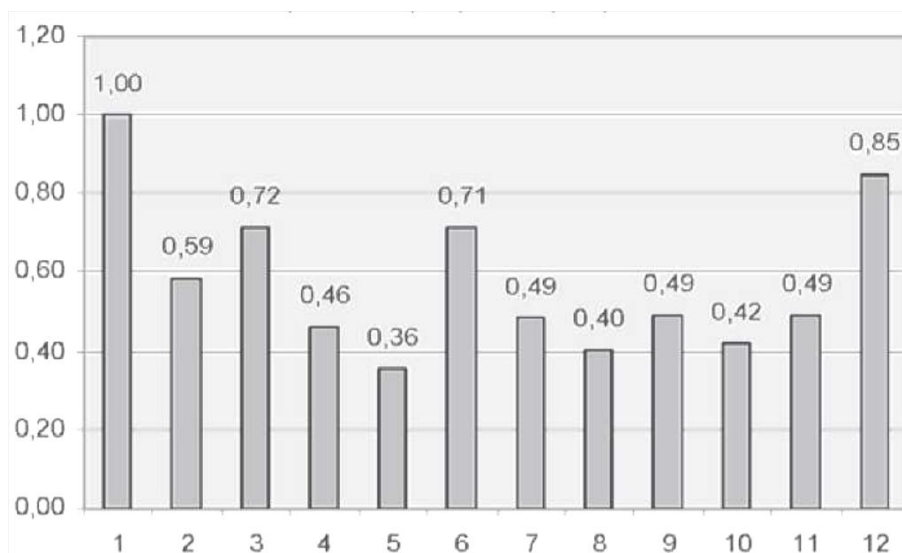


Рис.1- Мотиваційний профіль працівників в цілому

Отже, за даними рис. 1 бачимо, що для працівників досліджуваного підприємства найбільш важливими мотиваційними факторами є: високий заробіток (1), цікава та корисна робота (0,85), структурування роботи (0,72), прагнення до досягнень (0,71), визнання (0,71), хороші умови праці (0,59), самовдосконалення

(0,49). Ці результати повинні враховуватись при розробці ефективної системи мотивації.

В зв'язку з тим, що на підприємстві працюють чоловіки та жінки, потреби, яких можуть відрізнятися, наступним етапом було дослідження мотиваційного профілю для працівників-чоловіків та жінок окремо(див. табл. 2).

Таблиця 2- Мотиваційний профіль для жінок та чоловіків окремо

№	Значення в балах	Мотиваційний фактор	Значення в балах	Мотиваційний фактор
	Працівники- чоловіки		Працівники-жінки	
1	1,00	Високий заробіток	1,00	Високий заробіток
2	0,98	Цікава та корисна робота	0,76	Цікава та корисна робота
3	0,89	Різномітність та зміни	0,66	Визнання
4	0,85	Самовдосконалення	0,65	Структурування роботи
5	0,83	Структурування роботи	0,46	Фізичні умови праці

Як показали результати дослідження для жінок являються менш важливими ніж для чоловіків такі фактори: зміст, структурування роботи, самовдосконалення. Пояснюється це специфікою досліджуваного підприємства. Об'єктом дослідження було взято автопідприємство для якого жіночі професії являються не основними.

На підприємстві трудовий персонал відрізняється не тільки статтю, але і віком. Тому при дослідженні персонал був поділений на 3 вікові групи: до 25 років, 26-45, 46-60 років. Результати дослідження представлені на рис. 2.

Як бачимо з рис. 2 мотиваційні профілі для різних вікових груп відрізняються. В групі до 25 років пріоритетними є фактори, що обумовлюють професійний ріст: зміст та характер роботи (1,0), самовдосконалення (0,94), хороші умови праці (0,91), стійкі взаємозв'язки (0,73) та прагнення до досягнень (0,61). Їх значення домінують над відповідними значеннями інших вікових груп. В групі 26-45 років домінують фактори, що визначають підвищення добробуту, соціального статусу та посадового росту: збільшення матеріальної зацікавленості (1,0); структурування роботи (0,91), визнання (0,81), соціальні контакти (0,73), творчість (0,65) влада і впливовість(0,63). В групі 46-60 років найбільш вагомими є фактори стабільності та добробуту: високий заробіток, стійкі взаємовідносини та ін.

Таким чином, ефективне управління персоналом в сучасних умовах потребує орієнтації на особистість, врахування її індивідуальних потреб, що можуть змінюватися в залежності від гендерної та вікової диференціації.

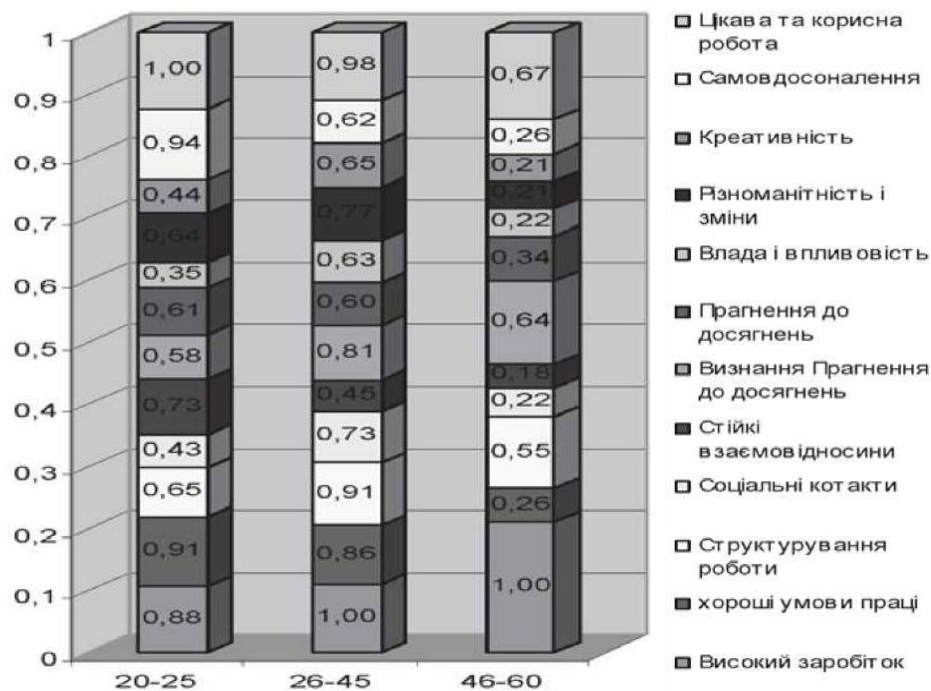


Рис. 2- Мотиваційний профіль в залежності від віку

Висновки. Визначено мотиваційні профілі працівників досліджуваного підприємства в цілому, а також в залежності від статті та вікової групи. Виявлено характерні відмінності цих профілів. Одержані результати можуть бути використані для вдосконалення системи мотивації на підприємстві.

Список літератури: 1. Колот, А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посіб./А.М.Колот. К.: КНЕУ, 1998. — 11-13с. 2. Иванова С.В. Мотивация на 100%: А. где же у него кнопка?/С.В. Иванова. — 3е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 С.12. 3. Ричи, Ш., Мартин, П. Управление мотивацией: учеб. пособие для ВУЗов/Пер. с англ. под ред. проф. А.Е.Климова. М. ЮНИТИДАНА, 2004. 399с. 4. Стахів, О.В. Впровадження системи мотивації персоналу та здійснення мотиваційного моніторингу http://nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/20083/Stahiv_308.htm. 5. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2008 рік/ Колімбровський М.М. — Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2009. 6. Власова Е. Система мотивации: как привлечь и удержать [Электронный ресурс] /Е. Власова, Т. Копачевская // Управление персоналом. — 2010. — №8. — Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2402>

Поступила до редакції 08.04.2012р.

УДК 658.3.014.1

Т.С. ОБИДЕННОВА, асистент, аспірант, УІПА, Харків

РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОДНА ІЗ НАЙВАЖЛИВІШИХ СКЛАДОВИХ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто управління персоналом підприємства як процес, який є важливою ланкою в діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах, а також приділено увагу проблемам відбору та підбору персоналу.

В статье рассмотрено управление персоналом предприятия как процесс, который является важным звеном в деятельности предприятия в современных рыночных условиях, а также уделено внимание проблемам отбора и подбора персонала.

The article considers the personnel management of the enterprise as a process which is an important part in the activities of the enterprise in a modern market economy, but also paid special attention to problems of selection and recruitment.

Ключові слова. Персонал, управління персоналом, організація, відбір персоналу, підбір персоналу.

Вступ. Сьогодні, в умовах глобалізації економіки та подолання наслідків світової економічної кризи, гостро стоїть проблема ефективної роботи підприємств і організацій, що є неможливим без обґрунтованого керівництва кадрами. Мета дослідження полягає у дослідженні теоретико-методологічних засад проблеми управління персоналом на сучасних підприємствах.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підприємства вимушені адаптуватися до ринкової кон'юнктури, задля забезпечення стійкості їхнього функціонування, що обумовлює впровадження нових методів управління персоналом на підприємстві, який є рушійною силою у встановленні економічної стабільності та конкурентоспроможності підприємств.

Методологія. В статті використано аналітичний метод дослідження. Теоретико-методологічні підходи до проблеми управління персоналом освітлені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Веснин В.Р., Виханський О.С., Владимирова І.Г., Завсегдашній В.О., Завсегдашня І.В., Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Климанд Дж., Кинг В., Мескон М., Альберт М., Плаксин В.И. Порников В.А., Ладанів І.Д., Пугачов В.П. та ін.

Результати дослідження. Управління персоналом є систематично-організаційним процесом відтворювання і ефективного використання персоналу, а також є невід'ємною складовою діяльності будь – якого підприємства. Діяльність підприємства, а саме її зовнішньоекономічні пріоритети, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на закордонних ринках, залежить не тільки від технічного та високотехнологічного оснащення підприємства, жорсткої системи контролю якості продукції, досліджень ринкового простору як у межах держави, так і далеко за її межами з метою пошуку потенційних покупців та послідовного впровадження стратегії просування товарів на зарубіжні ринки, а й особливо від кваліфікаційного рівня працівників підприємства, ефективного управління персоналом. Із поглибленням ринкових трансформацій з переходом до ринкової економіки управління персоналом має дедалі більшу вагу як важливий чинник підвищення конкурентоспроможності продукції і престижу самого підприємства в цілому.

Окремо управління персоналом можна характеризувати як діяльність, що головною метою має досягнення найбільш раціонального використання робітників для досягнення як цілей підприємства взагалі, так і особистісних цілей окремо. Перші з означених вище цілей, як склалося історично, пов'язані із забезпеченням

ефективної діяльності підприємства в загальному розумінні - , а також отримання максимального прибутку. Ефективність підприємства слід розглядати як економічні характеристики - продуктивність, економічність, нововведення, якість, прибуток, а також як психологічно – особистісну характеристику, виражену у задоволенні співробітників результатами своєї роботи.

Часто форми і методи управління є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей. Вирішенню цієї проблеми має сприяти чітко структурована та детально розроблена стратегічно орієнтована політика організації, найважливішою складовою частиною якої є кадрова політика.

В сучасних умовах кадрова політика підприємства спрямована на формування такої системи роботи з кадрами, яка орієнтувалася б на отримання не тільки економічного, але і соціального ефекту за умови дотримання чинного законодавства.

Зміст кадрової політики не обмежується наймом на роботу, а торкається принципів позицій підприємства відносно підготовки, розвитку персоналу, забезпечення взаємодії працівника і організації. Тоді як кадрова політика пов'язана з вибором цільових задач, розрахованих на дальню перспективу, поточна кадрова робота орієнтована на оперативне рішення кадрових питань. Між ними повинна бути, природно, взаємозв'язок, який звичайний між стратегією і тактикою досягнення поставленої мети.

Аналіз існуючої в конкретних організаціях кадрової політики дозволяє виділити ступінь відвертості організації по відношенню до зовнішнього середовища при формуванні кадрового складу, її принципова орієнтація на внутрішні або зовнішні джерела комплектування. По цій підставі традиційно виділяють два типи кадрової політики — відкриту і закриту.

Відкрита кадрова політика, характеризується тим, що організація прозора для потенційних співробітників на будь-якому структурному рівні. Новий співробітник може почати працювати як з самої низової посади, так і з посади на рівні вищого керівництва. В граничному випадку така організація готова прийняти па роботу будь-якого фахівця, якщо він володіє відповідною кваліфікацією, без урахування досвіду роботи в цій або споріднених їй організаціях.

Закрита кадрова політика характеризується тим, що організація орієнтується на включення в свій склад нового персоналу тільки з низького посадового рівня, а заміщення вакансій вищих посадових позицій відбувається тільки з числа співробітників організації.

В широкому розумінні управління персоналом являє собою складний процес, що складається з систематичних прийомів, методів та ідей, спрямованих на ефективне управління суб'єктами господарської діяльності. Діяльність з управління персоналом являє собою цілеспрямований вплив на людський фактор - найважливішу складову будь-якої організації. Основні методи управління персоналом поділяються на три великі групи: соціально – психологічні (мотивація, соціальне планування, моральне заохочення); економічні (зарплата, фінансування, кредитування, преміювання, штрафні санкції); організаційно – розпорядчі (примус, дисципліна)

Ефективність систем оперативного управління персоналом можна визначити при наявності тісної взаємодії з менеджментом даної організації. Окремо слід відзначити

низьку ефективність впливів на персонал при відсутності відповідних систем менеджменту. Так, наприклад, при відсутності менеджменту якості в організації низькою буде ефективність впливу на персонал з метою підвищення якості. Недоліки і проблеми в системах менеджменту в організації легше виявити та усунути за допомогою грамотного і оперативного управління персоналом.

Залежно від фази менеджменту, що практикується в організації, я можна виділити кадрові програми різного типу, орієнтовані на рішення оперативних, тактичних або стратегічних задач. Програми включають різні кадрові заходи, окремі напрями роботи і проекти, направлені на підвищення якості персоналу, розвиток його здатності вирішувати задачі, диктовані етапом розвитку організації.

Управління персоналом починається ще на етапі відбору персоналу і триває доти, доки існує організація. Не можна плутати такі поняття, як «відбір персоналу» і «підбір персоналу». Відбір персоналу являє собою систему заходів, що проводяться з метою забезпечення формування необхідного для даного підприємства, фірми або організації кадрового складу, причому важливу роль відіграють не тільки кількісні, а й якісні показники.

У свою чергу, підбір персоналу являє собою комплекс різних процедур з оцінки і прийому на конкретні вакантні посади, що складаються із зіставлення вимог кваліфікації кандидата, його професійного досвіду (або - як зараз прийнято - досвіду роботи в даній сфері або посади), ділових та особистісних якостей відповідно до посади. Таким чином, в результаті відбору персоналу за цілком конкретним критерієм і якостям визначається не тільки кількісний, але і якісний склад штату найманих працівників, а, згодом, уже шляхом підбору відбувається «заповнення» вакантних посад.

Існує два найбільш важливих критерію методів відбору персоналу: достовірність результатів і надійність.

Крім цих двох критеріїв, методи відбору персоналу повинні враховувати індивідуалістичні особливості кожного підприємства, а саме - специфіку виробництва, розміри, технології, що застосовуються при виробництві, циклічність, мінливість технологій.

Найбільш часто зустрічаються такі методи відбору персоналу, як анкетування, написання автобіографій, інтерв'ювання та тестування. Важливим елементом у відборі персоналу є отримання характеристики претендента з попереднього місця роботи. Це дозволяє оцінити достовірність інформації, викладеної в резюме, а також оцінити таке важливе особисте якість, як чесність.

Якщо в результаті співбесіди або тестування складається неоднозначне думку про претендента, можна прийняти на роботу співробітника з випробувальним терміном тривалістю від одного місяця до півроку. У ході випробувального терміну є можливість оцінити професійні якості претендента вже в процесі роботи їм в конкретній посаді, його відповідальність при виконанні ним покладених на нього трудових зобов'язань та посадових функцій, а також отримати характеристику з боку його співробітників, що дозволить дати оцінку його здатності працювати в колективі.

Наступним етапом в процесі управління персоналом є підбір персоналу, основний і першочерговою метою якого є забезпечення максимально повної відповідності між новоприйнятими працівниками та займаними ними посадами.

Якщо на підприємстві, в організації або фірмі здійснюється чітко сфокусований прийом і відбір працівників, тобто проводиться пошук претендентів для заміщення певних вакансій, то методи і процедура відбору за своєю суттю трансформуються в методи та процедуру підбору. У тому випадку, якщо відбір ведеться серед випускників різних навчальних закладів, то має місце необхідність відкладення підбору персоналу з метою розкриття талантів, здібностей, уподобань знову найнятими випускниками, а також придбання ними професійних навичок, таких необхідних для відповідності займаної ними посади.

На кадрову політику в цілому, зміст і специфіку конкретних програм і кадрових заходів впливають чинники двох типів: зовнішні і внутрішні.

Як правило, наявність навіть невеликої кількості непривабливих для працівників задач вимагає від менеджера по персоналу створення спеціальних програм залучення і утримання співробітників в організації;

Таким чином формування сучасної кадрової політики промислового підприємства залежить від ряду факторів, які обов'язково необхідно враховувати з метою реалізації ефективної кадрової політики підприємства.

Висновок. Таким чином, відбір і підбір необхідного персоналу є важливими складовими процесу управління персоналом, а також відіграють визначальну роль у функціонуванні підприємства, організації або фірми, а також управління персоналом організації є не просто однією з найважливіших складових сучасного менеджменту, але також і індикатором, здатним виявити області, потребують реформування і змін

Список літератури: 1. *Веснин В.Р.* Практичний менеджмент епрсонала: допомога з кадрової роботи. М., 1998. 2. *Виханский О.С.* Стратегічне управління.-М.: Изд. МГУ,1995. - 360 с. 3. *Владимирова И.Г.* Організаційні структури управління компаніями // Менеджмент у Росії й за рубежом. 1998. №3,5. 4. *Завсєгдашній В.О., Завсєгдашня І.В.* Комплексна оцінка факторів конкурентоздатності підприємств// Вісник Криворізького технічного університету: Зб.наук. праць. – Кривий Ріг: КТУ, 2006. – Вип. 12. – С.244-250. 5. *Кибанов А.Я., Захаров Д.К.* Організація управління персоналом на підприємстві. - М.: ГАУ, 1994. 6. *Климанд Дж., Кинг В.* Системный анализ и целевое управление.-М.: Сов.радио, 1974. 7. *Мескон М., Альберт М.* Основы менеджмента. –М.: Дело, 1992. 8. *Плаксин В.И.* Совершенствование систем управления трудом на предприятиях машиностроения. – Киев; Донецк.: Выща шк., 1986 – 262с. 9. *Порников В.А., Ладанів И.Д.* Управління персоналом у Японії. М., 1989. 10. *Пугачов В.П.* Керівництво персоналом організації. М., 1998.

Поступила в редакцію 05.04.2012р.

УДК 338.242:339.92

О.В. ПРОКОПЕНКО, д-р.ек.наук, проф., Сумський державний університет
В.А. ОМЕЛЬЯНЕНКО, аспірант, Сумський державний університет

ВПЛИВ ФАКТОРУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

У статті проаналізовано вплив розвитку технологій на детермінант міжнародної конкурентоздатності країн, досліджено особливості розвитку високих технологій.

В статті проаналізовано вплив розвитку технологій на детермінанти міжнародної конкурентоспособності країн, досліджені особливості розвитку високих технологій.

The article analyzes the impact of technology on the determinants of international competitiveness of the countries studied features of high-tech.

Ключові слова: високі технології, інновації, конкурентні переваги, міжнародна торгівля, трансфер технологій

Вступ. Відповідно до класифікації (ієрархії) конкурентних переваг з точки зору їх значимості М. Портера, відповідно до якої конкурентні переваги найбільш високого порядку пов'язані з радикальними змінами. До таких М. Портер відносить запатентовану технологію виробництва. Сьогодні сумарна вартість створених в світі технологій сягає 60% всього суспільного валового продукту. Питанням економічного значення високих технологій присвячені праці Алієва М.М., Бендикова М.А., Варшавського О.Е., Зуєва С.Ю., Саліхової О.Б., Фролова І.Е та інших. Проте питання ідентифікацій високих технологій та їх значення в контексті глобального розвитку залишається досить актуальним.

Постановка завдання. Метою даною статті є аналіз впливу фактору високих технологій на систему міжнародних економічних відносин.

Методологія. Методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, міжнародної економіки, зовнішньоекономічної діяльності, інноваційного менеджменту, дослідження вітчизняних та закордонних авторів в галузі управління інноваційно-інвестиційною діяльністю та МЕН, дані Державного комітету статистики України та міжнародних організацій, законодавчі акти державних органів влади, періодичні наукові видання.

Результати дослідження. Згідно з Законом України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» високі технології – це «технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції». На нашу думку, дане визначення не є досконалим, оскільки високі технології зазвичай не мають аналогів та є унікальними незалежно від тих чи інших спільних рис (табл. 1).

Високі технології виокремлюють за наступними критеріями: висока наукоємність, висока швидкість впровадження і ротації, вплив на структурну перебудову економіки, обумовлення зміни процесів організації виробництва і методів управління [6, с. 42].

Відповідно до методології Бюро статистики праці США (U.S. Bureau of Labor Statistics) галузь можна віднести до розряду високотехнологічних, якщо в ній більше число науково-технічних працівників та витрати на НДДКР вдвічі більші за середні показники галузей по країні [13, с. 46].

На міжнародному рівні постійно ведуться дискусії щодо класифікації технологій та існують різні варіанти градації [15]. В контексті даного дослідження доцільно використати підхід Міжнародної ради з високих технологій, який він базується на

визнанні значення технологій для глобального розвитку, відносячи до них наступні: напівпровідникові технології, інформаційні технології і телекомунікації, технології штучного інтелекту, робототехніку та електромеханіку, нанотехнології і нові матеріали, чисті технології та альтернативна енергетика, системи безпеки, контролю та автоматизації, оборонні технології, біотехнології.

Таблиця – Порівняльний аналіз високих та традиційних технологій

Критерій	Високі технології	Традиційні технології
Продукт	розробки диктуються виробником, маркетинг виділяє важливість «дружнього» дизайну	розробки диктуються ринком, переважає маркетинговий дизайн
Виробництво	шляхом укладання ліцензійного договору або самостійне	самостійне
Ціна	ціноутворення відрізняється складністю через наявність технологічної ренти та інтелектуальної складової	наявні стандарти калькуляції
Прибуток	у випадку успіху високий	середній, проте стабільний
Ринок	динамічний	стійкий
Технічний критерій	першочергова роль	другорядна роль
Життєвий цикл	короткий	довгий
Клієнти	не мають достатніх знань і стикаються із труднощами в оцінці продукту	мають знання для раціональної оцінки продукту
Конкуренти	часто невідомі або непередбачені	відомі
Вхід на ринок	висока ймовірність загрози від новачків	вхідні бар'єри "захищають" від нових гравців
Переваги партнерства	надає унікальні конкурентні переваги та встановлює новий ринковий стандарт	надає певні ресурси
Маркетингові дослідження	нерелевантні, більшу роль відіграє думка експертів ("лідерів думок")	висока релевантність, майже завжди важлива думка масового споживача
Контакт з клієнтом	активний в процесі використання та модернізації	незначний
Планування	важке і можливе лише на короткостроковий період	можливе на довгостроковий період
Маркетинг в організації	заснований на крос-функціональній взаємодії і комунікаціях	забезпечується функціональним відділом суб'єкта
Інструменти маркетингу	специфічні	класичні
Продажі	необхідний тісний контакт виробника зі споживачем	допускаються різні варіанти, наявність посередників
Комунікації та брендинг	необхідне навчання ринку, а брендинг використовується як інструмент боротьби з побоюваннями (сумнівами) клієнтів	акцент робиться на переваги продукту, а брендинг використовується як інструмент підвищення інтересу покупців

Складено автором та на основі [8]

Головним пріоритетом країни є здатність створювати те, що не можуть виробляти інші, що може бути досягнуто за рахунок саме високих технологій. Загальна вартість технологій досягає 60% світового валового продукту [12, С. 140].

Дослідження центрів «think tanks» США на основі теорій економічної динаміки встановили, що після кризи і депресії (фаза росту євро-американського довгого циклу (цикл Кондратьєва), який почався в 1975-1981р., в сер. 90-х рр. завершилася, з 2001 року відбувся перехід економіки в фазу зниження, в 2008 р. – в депресивну фазу) світову економіку чекає новий економічний підйом, що буде продовжений у новому циклі (2015–2043 рр.), фактором якого стануть високотехнологічні інновації вже VII технологічного укладу [14, С. 18].

Високі технології являють собою «важливий владний ресурс, який має економічну цінність і може дати країні політичні та технологічні переваги», стаючи сьогодні фактором національної безпеки. Досвід високотехнологічних країн свідчить, що технології стали вирішальним фактором соціально-економічного розвитку країн, областю стратегічних інтересів та об'єктом міжнародної політики [3, С. 21].

Високі технології є інноваційними як до продуктів, так і до процесів. Міжнародна торгівля продуктами високих технологій в основному служить поліпшенню умов виробництва: 52% становить проміжна продукція, 42% – устаткування, 6% – готова продукція [7, С. 44].

На користь високотехнологічних секторів свідчить структурна та цінова динаміка промисловості: якщо в 80-ті роки XX ст. в структурі товарного експорту частка машинобудування складала 30–40%, а чорної металургії відповідно у два-три рази менше, то сьогодні спостерігаємо протилежну ситуацію. Сьогодні 1 кг чорного металу (прокат, лом) коштує в середньому \$0,5, а 1 кг металу в автомобілі або танку вже коштує \$50–100, в літаку – \$1500–2000, в ракетносії – до \$5000–7000 [5]. Якщо в 1929 р. вартість найбільш представницького продукту того часу – автомобіля – формувалась на 60% з вартості сировини та енергії, то в 2000 р. вартість напівпровідникового мікрочіпу менш ніж на 2% включає вартість сировинної складової [1, С. 6]. Дані цифри свідчать про те, що на міжнародний ринок варто виходити не з ресурсами, а з конкурентоздатною технологією: на світовому рівні темпи росту промислового виробництва становлять 2-3%, а щорічний приріст ліцензійної торгівлі промисловою власністю і технологіями становить 12%.

Сфера досліджень в галузі високотехнологічної торгівлі характеризується складністю через недостатню кількість статистичних даних, викликану своєрідною закритістю даної тематики і складністю її безпосереднього статистичного обліку [9, С.106].

Саліхова О.Б. [12, С.14-15] зазначає, що неоднозначність та невизначеність в оцінці результатів високотехнологічної сфери робить неможливим розробку ефективної державної політики на шляху створення національного високотехнологічного продукту та виходу з ним на світовий ринок. Аналіз бази даних експорту-імпорту високотехнологічних товарів виробничого призначення (ВТТ ВП) протягом 2003–2010 рр. дає змогу визначити наступні тенденції [11].

Імпорт ВТТ ВП зріс у 2,14 рази, а його частка у структурі поставок високотехнологічних товарів в Україну скоротилась на 10,5 пп. (з 41,9% у 2003 р. до 31,2% у 2010 р.), зокрема, комп'ютерної та офісної техніки – на 78,8%, електричних

машин та устаткування – на 76,1%, електроніки та техніки зв'язку – на 61,3%, неелектричної техніки – на 35,1%, наукових приладів – на 52,5%. Імпорт товарів групи «аерокосмічна техніка» збільшився на 68% (з 23179,1 тис. дол. до 38948,4 тис. дол.).

Обсяги імпорту засобів виробництва за даними НБУ у структурі товарного імпорту України за підсумками 2010 р. становили 12%, із них частка високотехнологічних становила 18%.

Україна імпортує майже весь спектр високотехнологічних капітальних товарів (у 2010 р. – 113 із 123 номенклатурних позицій), але без даних про реекспорт неможливо встановити фактичне споживання іноземних ВТТ ВП на внутрішньому ринку.

Відповідно до даних Державної служби статистики України дві третини імпортованих високотехнологічних товарів мають вітчизняні аналоги. Проте інформації державної статистичної звітності недостатньо, щоб сьогодні об'єктивно оцінити фактичні масштаби випуску високотехнологічних товарів виробничого призначення в Україні та, поєднавши з даними митної статистики, побудувати баланси по ключових позиціях ВТТ ВП і визначити проникнення імпорту на ринок України.

Дослідження показують, що в 1995-2000 р. щорічне зростання прибутку високотехнологічного сектору США становило 25-30%, а зростання їх акцій склало більше 1000%.

Політика в сфері розвитку високих технологій залежить від взаємозв'язку промислової політики на національному і міжнародному рівнях [4, С. 11-12]. Завдання полягає в управлінні цим взаємозв'язком таким чином, щоб скоординувати обидва напрями на розвиток, забезпечивши знаходження «золотої середини» між забезпеченням конкурентоспроможності національного виробничого потенціалу та недопущенням інвестиційного і торгівельного протекціонізму, зміцненням міжнародної координації та співробітництва.

В США, Німеччині, Англії, Японії та решті розвинених країн частка високих технологій у промисловому потенціалі досягає рівня 30-40 %. Наприклад, за вартістю продукції біотехнологія сьогодні вже наздоганяє такі традиційні галузі як машинобудування, хімію та електроніку, а за прогнозами згодом досягне 20% товарів світового ринку. У розвинених країнах та країнах, що розвиваються, цю галузь відносять до найбільш пріоритетних – вона включена практично в усі програмні документи стратегій розвитку провідними міжнародними організаціями ООН, ЄС та на рівні окремих держав. Чисельність публікацій з проблем біотехнології у світі наразі є величезною незважаючи на порівняно «юний вік» даної галузі. Лише в бібліотеці Конгресу США можна знайти понад 1 млн. джерел з цієї тематики, опублікованих за останні 20 років [2, С. 4].

У сфері високих технологій необхідно забезпечувати:

рівновагу між попитом та пропозицією, оскільки ця сфера належить до тих, що формують новий попит, до якого споживач ще мусить звикнути – «вони створюються не під наявні потреби, а самі ці потреби створюють»;

максимізацію доходу, оскільки час, протягом якого технологія зберігає hi-tech-статус постійно скорочується, тобто необхідно забезпечити виконання умови «економія-швидкість» на всіх етапах циклу;

постійні удосконалення та модифікації технології (необхідність генерувати оригінальні ідеї та швидко їх реалізовувати);

забезпечення постійного контакту зі споживачем та визначення комплексу його потреб сучасний ноутбук забезпечує реалізацію завдань професійної діяльності та розваг). Важливим аспектом є надання супутніх послуг, оскільки в деяких випадках вартість послуг при експорті високотехнологічної продукції доходить до 70% загальної ціни контракту.

Крім того, незважаючи на явно виражений інтернаціональний характер високих технологій, в цій сфері також присутній фактор спеціалізації (локалізації). Можна говорити не про загальне лідерство тієї чи іншої країни в сфері високих технологій, а про лідерство країни в тій чи іншій високотехнологічній сфері. До цього процесу поступово приєднуються і країни СНД, намагаючись зайняти свою власну нішу. Наприклад, Росія робить ставку на нанотехнології та дослідження космосу, Казахстан планує через 2 роки створити власні технопарки в сфері ядерних технологій і до 2015 року видобувати щорічно до 15 млн. т. уранової руди. Україна ж поки не має власного явного національного інноваційного пріоритету, а через високі витрати та ризики в сфері високих технологій, Україна має обрати для себе пріоритетні напрями, які здатні найбільш ефективно забезпечити міжнародну конкурентоспроможність країни («точки зростання»), оскільки одночасно розвивати та підтримувати багато інноваційних напрямків нераціонально і навіть згубно для економіки держави. Дану тезу підтверджує наявність спеціалізації країн на міжнародних ринках високотехнологічних продуктів.

Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 року визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки:

- 1) технології транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) технології розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- 5) впровадження технологій для якісного медичного обслуговування;
- 6) технології чистого виробництва та охорони навколишнього середовища;
- 7) розвиток сучасних інформаційних технологій та робототехніки.

Разом з розробкою нових пріоритетів не було проаналізовано виконання попередніх програм інноваційного розвитку (1999–2011), а втрата деяких перспективних напрямів (приладобудування, авіаційна промисловість) ставить під сумнів їх ефективність. До того ж зберігається значна сфера пріоритетних інноваційних напрямів, а світовий досвід свідчить про оптимальний склад інноваційного пакету в 2-3 напрями.

Висновки. Глобалізація відбувається паралельно з розвитком високих технологій, які у свою чергу виступають фактором значних зрушень в ієрархії націй. Місце країни в сучасному світі сьогодні більше визначається якістю людського капіталу, освітою та ступенем використання досягнень науки і техніки у

виробництві товарів і послуг, вихід з ними на світові ринки і розгортання міжнародної інтеграції в науково-виробничій сфері в рамках глобальної економіки. Ресурсна складова відіграє все меншу роль в якості конкурентної переваги – відповідно до того, як знижується її частка у створенні вартості продукції.

Зниження залежності національної економіки від імпорту знань, технологій і товарів, реалізація власної програми інноваційного розвитку дозволить Україні стати рівноправним учасником глобальних інноваційних процесів.

Список літератури: 1. *Аттокурова, Н.С.* Современный мировой рынок и структурные сдвиги во внешнеэкономических связях / Н.С. Аттокурова // Вестник Кыргызско-Российского славянского университета. – 2008. – Т. 8. – №3. – С.3-7. 2. Биотехнология и социум [Текст] / *Т.Е. Попова, Е.В. Попова.* – М.: Наука, 2000. – 110 с. 3. *Васильева, Н.А.* Значение научно-технического фактора в современных международных отношениях / Н.А. Васильева, В. Чэньсин // Вестник международных организаций: Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики" – 2010. – № 4. – С. 21–29. 4. Доклад о мировых инвестициях: Инвестиции в низкоуглеродную экономику. – ООН: Нью-Йорк, Женева, 2010. – 70 с. 5. *Дорошенко В.С.* Экологически безопасная технология производства металлических отливок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecoindustry.ru/user/dorosh/blogview/269.html>. 6. *Жукова, Е.А.* Проблема классификации высоких технологий / Е.А. Жукова // Вестник ТГПУ. – 2008. – № 1 (75). – С. 34-46. 7. *Орлова, Т.С.* Трансформация факторов экономического роста в условиях глобальной экономики / Т.С. Орлова, Е.П. Конюховский. // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011.– № 36 (251). Экономика. – Вып. 35. – С. 39–45. 8. *Павлова Л.* 12 отличий маркетинга высоких технологий // Деловой портал «Икс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iksmedia.ru/articles/2593079.html>. 9. *Парамонова, Т.Д.* Актуальные проблемы развития инновационно-технологических факторов модернизации экономики России / Т.Д. Парамонова // Модернизация экономики России в контексте глобализации: Международная научно-практическая конференция (24–25 ноября 2011). – Т. 1. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2011. – С. 105-111. 10. *Саліхова О., Крехівський О.* Чи є високі технології в імпортних засобах виробництва? [Електронний ресурс] // Діловий вісник. – 2011 – № 8 (207). – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2011/dv1108091.ua.html>. 11. *Саліхова, О.Б.* Экспорт высокотехнологичных товаров Украины как индикатор реализации инновационной политики [Текст] / О.Б. Саліхова // Наука та наукознавство. – 2010. – № 4. – С. 14-28. 12. *Сумина, О.Н.* Развитие рынка технологических инноваций в Украине в процессе интернационализации науки и технологии / О.Н. Сумина, Ю.Я. Ткачук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С. 139-144. 13. *Черенков, В.И.* Глобальный трансфер инноваций как инструмент интернационализации российского малого высокотехнологичного бизнеса / В.И. Черенков, М.Г. Толстобров // Вестник СПбГУ. – 2007. – Вып. 1. – С. 43-64. 14. *Шушунова, Т.Н.* Технологический форсайт как инструмент прогнозирования и реализации инновационного развития химической промышленности России / Т.Н. Шушунова // Наука и образование. – 2011. – № 6. – С. 18-24. 15. Hatzichronoglou Thomas Revision of the High-Technology Sector and Product Classification // STI WORKING PAPERS OECD 1997.2 – 26 p.

Поступила в редакцію 07.04.2012р.

Ю.В. ПИЧУГИНА, канд. экон. наук, Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ТРАНСПОРТНОГО ЭКСПЕДИРОВАНИЯ ГРУЗОВ

У статті розглянуто концептуальні засади логістики. Досліджено особливості впровадження логістичних принципів у організацію ефективного транспортного експедирування вантажів.

В статье рассмотрены концептуальные принципы логистики. Исследованы особенности внедрения логистических принципов в организацию эффективного транспортного экспедирования грузов.

The article reviews the conceptual foundations of logistics. The features of the implementation of logistic principles in the organization of effective transport freight forwarding are researched.

Ключевые слова: логистика, транспортно-экспедиторская деятельность, перевозка, груз, логистический центр.

Введение. Современный этап развития украинского рынка можно однозначно охарактеризовать ростом конкуренции. Продавцам поневоле приходится снижать наценку на реализуемый товар и одновременно требовать от производителя снижения отпускных цен. Производители в свою очередь ищут пути снижения и без того сведенных к минимуму производственных издержек. Решить рождаемые конкуренцией проблемы такого плана не всегда удается.

Мировой практикой уже давно доказано, что если при производстве и продаже снизить издержки невозможно, то нужно обратить внимание на путь прохождения материального потока в виде сырья, полуфабрикатов, материально-технических ценностей и прочее до и „внутри” производителя, а также на движение товаров между производителем и реализатором и, если надо, то и конечным потребителем. Одним из наиболее радикальных и действенных инструментов сокращения издержек по всей длине цепочки движения материального потока является логистика.

Как следствие, одним из важных направлений современной транспортной политики становится внедрение прогрессивных технологий перевозок, которые основываются на логистических принципах. Такие технологии дают возможность ускорить транспортирование грузов, повысить качество обслуживания потребителей, сократить количество складированных товаров на предприятиях, гибко реагировать на изменения рыночных условий, экономить 20-30 % транспортных затрат при внешнеторговых перевозках.

Постановка задачи. В процессе продвижения и реализации товара экспедитор выступает в качестве «логистического» посредника, который эффективно проводит организацию доставки товара. Таким образом, целью данной работы является изучение логистических принципов с точки зрения организации транспортного экспедирования грузов.

Методология. Методологической основой исследования, результаты которого представлены в работе, являются научные труды как отечественных так и иностранных ученых, которые посвящены совершенствованию логистического подхода при организации производственной деятельности, в т.ч. организации транспортного экспедирования грузов.

Результаты исследования. Любое экспедиторское предприятие, заинтересованное в развитии своего бизнеса, а также снижения затрат, должен знать выгоды, которые способен принести его компании логистический подход к организации дела. Цель логистического процесса формулируется основным правилом логистики – правилом 7R. Его формулировка гласит: правильный продукт, с правильным уровнем издержек, правильного качества, в правильном количестве должен быть доставлен в правильное время, в правильное место, правильному потребителю. Термин «правильный» здесь означает: в соответствии с договором. Несоблюдение хотя бы одного из приведенных условий может привести к потере клиентов и, соответственно, определенной доли рынка.

Транспортная логистика определяет возможности освоения грузопотока с минимальными затратами, рассматривая все обстоятельства во взаимозависимости: свойства груза, вид тары, укрупнение грузовых мест и создания грузового модуля, пропускная способность перегрузочных баз (терминалов) и складов, провозную возможность транспортных путей, информационные потоки, маркетинговые услуги в организации грузопотоков, безопасность труда, охрану окружающей среды, материальных ценностей, страхование и др. Практическое выражение работы экспедитора на логистических принципах состоит в применении технологий доставки грузов «от двери до двери», «точно в срок», гарантированной подаче транспортных средств в определенный срок и т.п. [1].

В настоящее время термин «логистика» широко применяется как «наука о планировании, организации, управлении и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и времени от их первичного источника до конечного потребителя» [2].

Американский Совет логистического менеджмента, который является одной из авторитетнейших логистических организаций, определяет логистику как «широкий диапазон деятельности, связанной с эффективным движением конечных продуктов от конца производственной линии до покупателя, что в определенных случаях включает движение сырья от источника снабжения до начала производственной линии».

В современной литературе встречается множество разновидностей понятия «логистика»: закупочная, производственная, сбытовая (маркетинговая), информационная логистика, макро- и микрологистика, и пр., при этом широкое применение получило понятие «транспортная логистика», которое фактически является составляющим элементом каждого из видов логистики.

Стоит отметить, что современный уровень развития теории логистики в Украине, в т.ч. в сфере транспортно-экспедиторской деятельности, нуждается в определенной систематизации, унификации и нормализации понятийно-категориального аппарата. Серьезный шаг в этом научном направлении сделан отечественным профессором Е.В. Криковским, согласно которому исследования

формирования общего определения логистики позволяет рассматривать ее в качестве науки об оптимальном управлении материальными, информационными и финансовыми потоками в экономически адаптивных системах с синергическими связями [3]. Данное определение учитывает такие существенные отличия:

- во-первых, терминологическое толкование сосредоточено на конкретной системе, соответственно ограниченной, хоть и открытой, но способной адаптироваться к нарушениям во внешней среде;
- во-вторых, на основе теории логистики или без нее этот процесс функционально всегда является управлением с его функциями планирования, контроля и т.п.;
- в-третьих, определение основывается на эффекте синергической связи.

Транспортно-экспедиторский сервис в процессе распределения товаров в логистической цепи представляет собой деятельность экспедиторов, связанную с планированием, организацией и выполнением доставки товаров от места их производства до места потребления, а также дополнительные услуги при подготовке партий отправления к перевозке: оформление необходимой документации по перевозке; составление договоров на перевозку со специальными транспортными предприятиями; расчеты по грузоперевозкам; организация погрузочно-разгрузочных операций; хранение (расфасовка, упаковка, складирование); информация для участников перевозки; страхование; финансовые услуги; консолидация небольших отправок; упрощение таможенных процедур и пр.

На рис.1 показаны виды транспортных и экспедиторских услуг в логистической системе транспортно-экспедиторской деятельности в процессе распределения товаров.



Рис. 1- Виды транспортных и экспедиторских услуг в логистической системе транспортно-экспедиторской деятельности в процессе распределения товаров

Важным элементом развития логистической системы в сфере транспортно-экспедиторской деятельности является создание комплексных логистических

центров, которые, по мнению многих ведущих специалистов [4], представляют собой вершину современной логистической технологической структуры, которая обеспечивает комплексное обслуживание потребителей и комплексную организацию перевозок (рис.2).



Рис.2- Схема структуры связей между участниками транспортно-экспедиторского логистического процесса при наличии логистического центра

Стоит отметить, что сейчас все говорит о стремительном развитии отрасли логистических услуг. В последние годы предприятия, принадлежащие к данной сфере, все чаще оказываются в центре внимания мирового экономического сообщества. Оборот рынка логистических услуг в мире составляет около EUR 500 млрд. Ежегодно объем логистического рынка в среднем увеличивается на 5-6 %. Однако величина данного прогнозируемого показателя колеблется в зависимости от вида обслуживания и его прибыльности. Так, в нижнем сегменте, который включает в себя услуги по перевозке, обработке грузов и складированию, ежегодный прирост может составить 2-5 %. Для среднего сегмента логистических услуг ожидается рост на 10-15%. Наибольший прирост прогнозируется для высшего сегмента и управления цепочками поставок.

Стоит отметить, что одним из перспективных направлений эффективного развития бизнеса в сфере логистики является так называемое «трехстороннее сотрудничество», поскольку формирование выгодных логистических систем связано с использованием партнеров и контрагентов. Таким образом, клиенты, партнеры и контрагенты образуют три стороны в логистической деятельности предприятия. Для промышленных и торговых компаний к «трем сторонам» относятся поставщики материальных ресурсов и готовой продукции (1-я сторона), потребители готовой продукции (2-я сторона), логистические посредники (3-я сторона). В зарубежной практике логистического менеджмента даже появился специальный термин «Third Party Logistics» (3PL) – «третья сторона в логистике» - логистический посредник [5].

На сегодняшний день не существует единого мнения относительно точных размеров европейского логистического рынка. Согласно общим данным, текущий оборот логистических услуг в Европе достигает EUR 160-180 млрд., из которого 25% (EUR 40-45 млрд.) приходится непосредственно на долю 3PL-компаний.

Согласно исследованию, проведенному среди 500 производителей продукции – участников рейтинга U.S. Fortune 500 manufacturers, основными логистическими услугами, предоставляемыми 3PL-провайдерами предприятиям, являются услуги транспортировки, складирования, оформление документов, экспедирования и

выбора перевозчиков. В число услуг, выделяемых менее часто, входят возврат товара и ремонт (22,8%), управление запасами (21,0%), маршрутизация перевозок и управление транспортным парком (19,3%), информационные технологии (17,5%), услуги консолидации (17,5%), управление заказами (15,8%) [6].

Что касается Украины, то по оценке некоторых ученых на долю логистической составляющей в ВВП Украины приходится порядка 35 млрд.дол.США [7]. Из которых: 32% составляют международные перевозки, 37% - внутренняя доставка, 26% - контрактная логистика, 5% - таможенно-брокерские услуги. Сам объем сегодняшнего логистического рынка Украины - цифра внушительная. Так, только контрактная логистика Украины, оцениваемая по прямой выручке предприятий, оказывающих транспортно-логистические услуги, составляет сегодня порядка \$11-12 млрд в год. Сегодня, по оценкам специалистов, удельный вес логистических затрат в себестоимости продукции в Украине достигает 40% [8].

Несмотря на возросший за последние пять лет интерес к логистике, отечественные инвесторы не спешат вкладывать деньги в эту отрасль. Из тридцати крупных логистических операторов, которые действуют сегодня на украинском рынке, украинских компаний около семи.

Среди основных препятствий, тормозящих развитие логистических услуг на Украине можно назвать следующие:

Во-первых, на рынке комплексной логистики представлено очень мало отечественных компаний.

Во-вторых, уровень подготовки менеджеров (специалистов) по логистике сегодня не отвечает требованиям рынка. Разрыв между практикой (запросами бизнес-среды) и наукой (предложением на рынке образовательных услуг, исследованиями в сфере логистики, разработкой методик для принятия решений и т.д.) сегодня очень ощутим. Поэтому крайне необходимым является создание солидного базиса для фундаментального образования профессионалов, которых сейчас не хватает в данном сегменте.

Следует отметить, что Союз логистиков Германии, с которым тесно сотрудничаем Ассоциация логистиков Украины, оценивает потенциал Украины в области предоставления логистических услуг весьма оптимистично - на уровне 100-300 млрд EUR.

Выводы. Повышение эффективности транспортно-экспедиторских операций в решающей степени зависит от научного обеспечения организации транспортно-экспедиторской деятельности, развития теории и методов повышения эффективности всех звеньев рассматриваемой системы. Одним из важных направлений научного обеспечения организации транспортно-экспедиторской деятельности, обеспечивающих повышение эффективности транспортно-экспедиторских коммуникаций и снижения затрат на обслуживание материальных потоков, является логистическая методология организации коммуникационных процессов.

Рынок логистических услуг Украины, находящийся все еще в стадии становления, сегодня имеет большие перспективы для развития. Процессы глобализации, интеграции и кооперации, а также возрастающие запросы потребителей побуждают предприятия, которые хотят быть конкурентоспособными

на рынке экспедиторских услуг, применять логистический подход к построению своего бизнеса.

Список литературы: 1. *Питенко А.* Инструмент сокращения цепи поставок / А. Питенко // Дистрибуция и логистика. – 2004. - № 9. - С. 24-26. 2. *Бакаєв О.О.* Теоретичні засади логістики / О.О.Бакаєв, О.П. Кутах, Л.А. Пономаренко – К.: Київський ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – Т.1. – 430 с. 3. *Крикавський Є.В.* Інтеграція маркетингу і логістики в системі менеджменту // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”: Зб.нау.праць: Статті / Є.В. Крикавський – Львів: НУ „ЛП”, 2001. - №416– С.52-61. 4. *Бакаєв О.О.* Теоретичні засади логістики / О.О.Бакаєв, О.П. Кутах, Л.А. Пономаренко – К.: Київський ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – Т.1. – 430 с. 5. *Калинина И.* Логистика: реалии и перспективы рынка 3PL // Весь транспорт. – №11-12 – 2003. - С.52-56. 6. *Потапчук Г.* Перспективы развития в Украине логистических комплексов для отрасли FMCG /Г.Потапчук // Журнал ProRetail. -2007. - №3. –С.9. 7. Маркетинговое исследование рынков логистики: Украина, Россия, Белорусь, Молдова, Прибалтика. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://Zeconsultants.com.ua/en/services/HR/Report_MR_Logistics_Markets_12-dec-2011.pdf. 8. *Мосмюллер Г.* Логистика: рост конкуренции и кадровый голод // The Moscow times/ - 2011. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.themoscowtimes.com/careercenter/JC/444500/rus/article/444572.html>

Надійшла до редакції 05.04.2012р.

УДК 658.15

Р.О. ПОБЕРЕЖНИЙ, аспірант, НТУ «ХП»

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Проведено аналіз поняття «розвиток організації», виявлено складові стратегічного напрямку «розвитку організацій», проведено аналіз використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах машинобудування.

Проведен анализ понятия «развитие организации», обнаружены составляющие стратегического направления «развития организаций», проведен анализ использования интеллектуальных и научно-технических ресурсов в производственных процессах машиностроения.

Analyzed the concept of "organizational development", found elements of strategic direction "of organizations," the analysis of intellectual, scientific and technical resources in production processes engineering.

Ключові слова: кількість, якість, напрямки розвитку, сфера діяльності, інтелектуальні ресурси, науково – технічні ресурси

Вступ. Економічний розвиток у сучасному світі відбувається під впливом ряду факторів. Найважливішими серед яких є прогрес наукової думки, технологій, інтернаціоналізація багатьох сфер суспільного життя, перехід багатьох країн до моделі ринкових відносин.

Постановка завдання. В статі поставлено завдання проведення аналізу поняття «розвиток організації», виявлення основних напрямків «розвитку організацій»

машинобудування та аналіз їх поточного стану в Україні з метою виявлення важливих тенденцій, які впливають на роботу машинобудівних підприємств.

Методологія. Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних зарубіжних та вітчизняних науковців з питань стратегічного управління машинобудівного підприємства. Для досягнення поставленої мети використовувалась система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження.

Результат дослідження: Для відображення суті поняття «розвиток організації» розглянемо поняття «розвитку» як категорію філософії. Розвиток - необоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їх унікальна властивість; в результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта - його складу або структури. Розрізняють дві форми розвитку: еволюційну, пов'язану з поступовою кількісною зміною об'єкта та революційну, що характеризується якісними змінами в структурі об'єкта [1, с. 1097].

При чому, якість - філософська категорія, виражає істотну визначеність об'єкта, завдяки якій він є саме цим, а не іншим. Якість - об'єктивна і загальна характеристика об'єктів, що виявляється в сукупності їх властивостей [1, с. 561].

Кількість - філ. категорія виражає зовнішню визначеність об'єкта: його величину, число, обсяг, ступінь розвитку властивостей об'єкта. Зміна кількісної визначеності об'єкта, досягнувши певної міри, веде до зміни якості [1, с. 601]. Система розвитку відображена на рисунку 1.

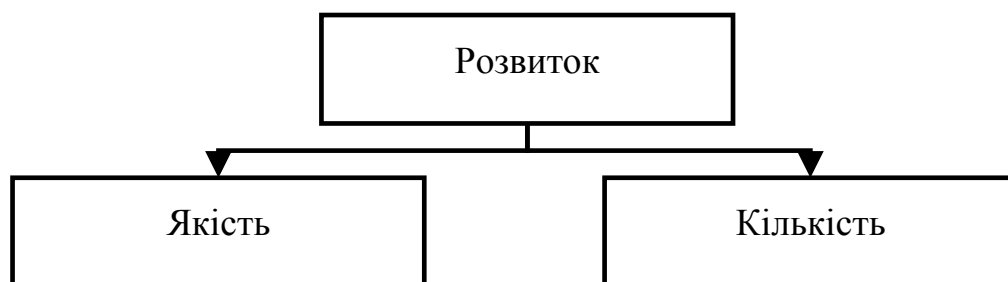


Рис. 1 – Система розвитку

Розвиток має такі властивості, відображені на рисунку 2:

- циклічність - властивість, що полягає в переході кількості в якість, нова якість дає подальший розвиток кількості і т.д.;
- спіральність - властивість, що полягає у зміні розвитку по спіралі, при різному напрямку впливу розвитку на об'єкт розвитку. Напрямок може бути позитивним або негативним на об'єкт розвитку. Розрізняють висхідну і спадну спіраль розвитку відповідно.



Рис. 2 – Властивості розвитку

Таки чином, узагальнивши філософські поняття можна стверджувати, що розвиток організації - це спрямована зміна якісного стану організації, її структури, складу або властивостей, кількісних або якісних зміни елементів організації. Притому розвитку організації притаманні ті ж властивості що і «філософському розвитку», тобто циклічність і спіральність.

Розглядати розвиток організації необхідно при позитивному впливі розвитку, тому що негативний вплив або негативний розвиток призведе, в кінцевому рахунку, до ліквідації підприємства.

Загальна система організації, відображена на рисунку 3, представляє сукупність елементів внутрішнього середовища підприємства, що характеризують можливості та обмеження діяльності цього підприємства, які за допомогою розробки і реалізації стратегічних і оперативних рішень формують елементи сфери діяльності підприємства, що характеризують діяльність організації в середовищі її функціонування.

Внутрішні елементи середовища підприємства впливають на формування елементів сфери діяльності, які дають можливість для поліпшення елементів внутрішнього середовища і т.д., це властивість системи організації відображає циклічність і спіральність розвитку.

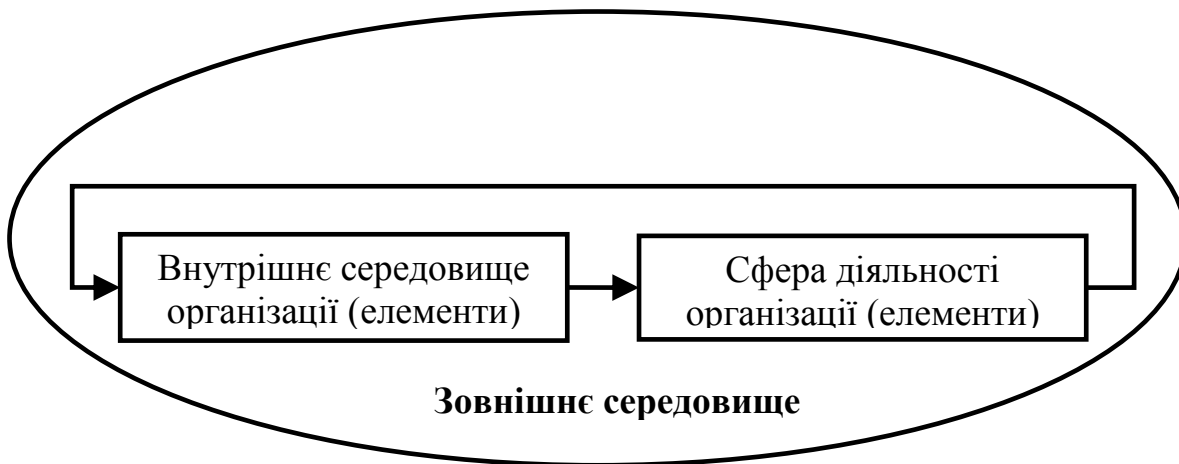


Рис. 3- Сукупність елементів внутрішнього середовища підприємства

До елементів внутрішнього середовища підприємства, що характеризують можливості та обмеження діяльності цього підприємства, на наш погляд, необхідно віднести:

- сировину і матеріали (їх якість, кількість, ціни і т.п.);

- технологію (існуюча на підприємстві);
- засоби праці (основні фонди, їх характеристики);
- персонал підприємства (структура, кількість, якісні характеристики і т.д.);
- фінансові ресурси (власний і позиковий капітал, забезпеченість коштами, залучення інвестицій тощо);
- структуру підприємства (поділ обов'язків і робіт, ієрархія, ступінь свободи в прийнятті рішень і т.д.);
- систему управління (принципи та інструменти управління, планування, організації, контролю, мотивації та координації);
- систему інформації (документообіг, його характеристика, інформаційна безпека і т.п.);
- процес перетворення сировини і матеріалів в готовий продукт (вартісний ланцюжок, собівартість і т.д.).

Розвиток елементів внутрішнього середовища організації посилює можливості і зменшує обмеження діяльності підприємства, і тим самим сприяє розробці обґрунтованих, своєчасних стратегічних та оперативних рішень, що в свою чергу формує і розвиває сферу діяльності підприємства.

Сфера діяльності підприємства, що характеризує діяльність організації в середовищі її функціонування включає, на наш погляд, такі елементи:

- готовий продукт (його якість, ціна, споживча цінність і т.п.);
- ринок і споживачі (частка ринку, нові ринки, старі і нові клієнти і т.п.);
- положення усередині галузі (конкуренти, постачальники, система розподілу і продажу тощо);
- технології (використовувана технологія, інновації, нововведення і т.п.).

Розвиток елементів сфери діяльності підприємства дає можливість більш ефективно виконувати поставлені стратегічні та оперативні цілі, підвищує результативність та ефективність спільної діяльності організації, і дає можливості для розвитку її внутрішнього середовища.

Таким чином, можна стверджувати, що напрямки розвитку підприємства - це спрямований розвиток елементів внутрішнього середовища та елементів сфери діяльності.

Елементи сфери діяльності характеризують результативність досягнутих цілей організації і мають характер довгостроковості одержуваних результатів, тобто стратегічними напрямками розвитку організації є елементи сфери діяльності, які розвиваються за рахунок розвитку, поліпшення внутрішнього середовища організації, або тактичних, оперативних напрямків розвитку.

Стратегічні напрямки розвитку організації можна поділити на наступні напрямки: Готовий продукт: створення і впровадження нового продукту; поліпшення існуючого продукту. Ринок і споживачі: завоювання нового ринку; розширення старого ринку; залучення нових споживачів; збереження існуючих клієнтів. Положення всередині галузі: горизонтальна інтеграція; вертикальна інтеграція. Технології: нові можливості використовуваної технології; створення і впровадження нової технології;

Стратегічні напрямки розвитку взаємопов'язані між собою, їх взаємозв'язок відображено на рисунку 4.

Таким чином, організація, спираючись на поточні можливості підприємства, що характеризуються внутрішнім середовищем, і комбінуючи напрямки сфери діяльності, вибирає перспективні стратегічні напрямки розвитку підприємства.

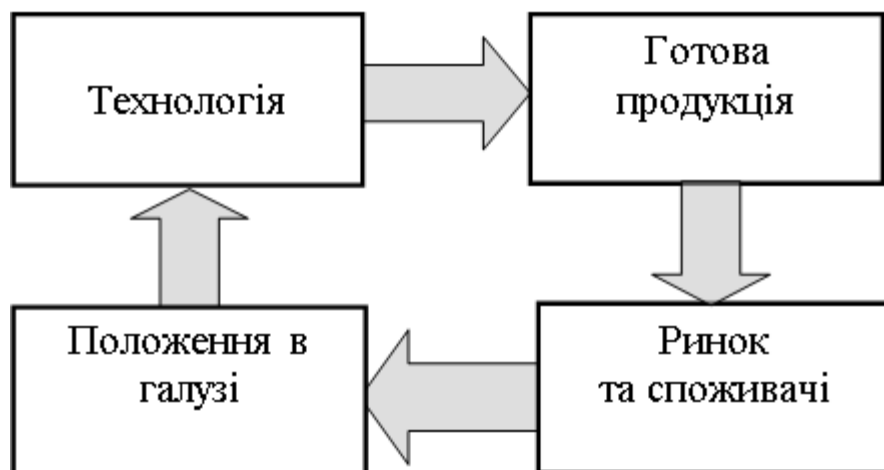


Рис. 4 – Взаємозв’язок стратегічних напрямків розвитку організації

Основним напрямом стратегічного розвитку є «технології», як основа виробничої бази, яка впливає на якість і характеристики «готового продукту». Характеристики продукції є основою для розвитку ринку та залучення клієнтів. Посилення впливу на ринках сприятиме зміні становища всередині галузі. Інтеграція в середу оточення відкриває доступ до нових технологій.

Основою для дослідження стратегічних перспектив розвитку машинобудівних підприємств може служити аналіз використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах машинобудування.

Машинобудування є однією з основних галузей промисловості України, де зосереджено 20% основних засобів промисловості та виробництво інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [3]. Обґрунтування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування сприятиме відновленню його ролі у якості локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом. Випереджаючий розвиток машинобудівної промисловості сприятиме [3]:

- досягненню позитивного синергетичного ефекту в супутніх галузях промисловості;
- створенню замкнених виробничих циклів, побудованих на коопераційних зв’язках між українськими підприємствами;
- розвитку внутрішнього ринку збуту споживчих і промислових товарів власного виробництва;
- зростанню частки товарів з високою доданою вартістю у загальному експорті товарів, зменшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами;
- загальному пожвавленню виробничої активності, що призведе до збільшення прибутків підприємств, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння та модернізацію виробництв;
- створенню додаткових робочих місць у машинобудівній і супутніх галузях.

В таблиці 1 приведена динаміка інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності за 2007 -2010 роки, та наочно відображена динаміка на рисунку 5. Аналіз даних таблиці 1 та рисунку 5 показує, що якщо за період до 2008 року спостерігався ріст інвестицій в основний капітал підприємств машинобудування, то вже починаючи з 2009 року відбулося різке падіння інвестицій до цієї галузі.

Таблиця 1 - інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності [4]

Вид економічної діяльності	2007р	2008р	2009р	2010р
Машинобудування, млн. грн. з нього:	5340	6189	3564	4400
Виробництво машин та устаткування, млн. грн.	1714	1786	1399	1370
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, млн. грн.	1295	1924	1165	1471
Виробництво транспортних засобів та устаткування, млн. грн.	2331	2479	1000	1559

Зменшення інвестицій в основний капітал за період з 2008-2009 рр. відбулось за всіма видами машинобудування: за виробництвом машин та устаткування до рівня 1399 млн. грн., за виробництвом електричного, електронного та оптичного устаткування до рівня 1165 млн. грн. та за виробництвом транспортних засобів та устаткування до рівня 1000 млн. грн.

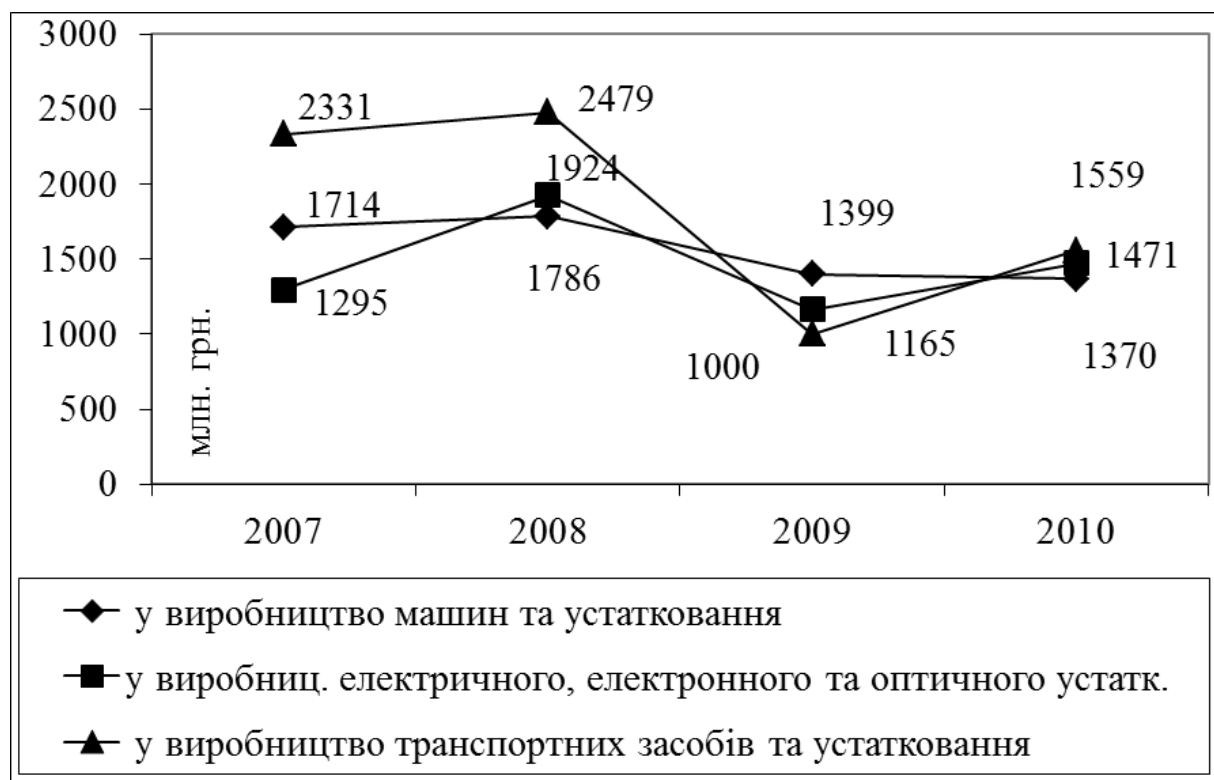


Рис. 5 – Динаміка інвестицій в основний капітал машинобудівної галузі в 2007-2010 рр.

Така тенденція зменшення інвестицій в основний капітал пов'язана, насамперед, із світовою фінансовою кризою. Відсутність ефективних важелів державного регулювання і підтримки з боку держави загострило ситуацію.

В 2010 році спостерігається слабке відродження інвестицій в основний капітал, але динаміка інвестиції у виробництво машин та устаткування, у відмінність від інших видів машинобудування, за аналізований період має тенденцію слабого зменшення, так в 2008 році інвестовано 1786 млн. грн., в 2009 вже 1399 млн. грн., і в 2010 р. зменшення відбулося ще на 29 млн. грн. порівняно з 2009 роком.

Впровадження нових технологічних процесів у промисловості України до 2009 року характеризувалось позитивними зрушеннями: після значного скорочення кількості впроваджених нових технологічних процесів у 2006 р., яке склало 36,7 %, протягом 2007-2009 рр. їх кількість щорічно зростала на 23,9 %, 16,1 % та 14,9 % відповідно. Проте у 2009 р., проти 2005 р., збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів у промисловості було незначним і становило 4,7 %.

Впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційних видів продукції у машинобудуванні відображено в таблицях 2 та 3, та на рисунках 6 та 7 відповідно.

За період з 2007 - 2010 рр. спостерігається динаміка сталого збільшення загального показника впровадження нових технологічних процесів у виробництво підприємств машинобудування.

Це тенденція утримується за рахунок впроваджень НТП у виробництво машин та устаткування, які за період 2010 р. зросли у 4,2 рази порівняно з 2007 р.

Таблиця 2 - Впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах за видами діяльності [4]

Вид економічної діяльності	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Машинобудування, з нього:	755	996	1351	1428
Виробництво машин та устаткування, од.	249	425	1027	1047
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, од.	167	190	130	136
Виробництво транспортних засобів та устаткування, од.	339	381	194	245



Рис. 6 – Динаміка впровадження НТП на підприємствах машинобудування за період 2007-2010 рр.

Впровадження НТП у виробництво оптичного, електронного устаткування та виробництво транспортних засобів з рік в рік зменшується, так у 2010 р. впровадження зменшилось на 18% для виробництва електронного та оптичного устаткування та 27,7 % для виробництва транспортних засобів порівняно з 2007 р.

Таблиця 3 - Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на підприємствах машинобудування за видами діяльності [4]

Вид економічної діяльності	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Машинобудування, од., з нього:	1255	1100	1266	1047
Виробництво машин та устаткування, од.	510	506	703	527
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, од.	459	405	367	317
Виробництво транспортних засобів та устаткування, од.	386	189	196	203

Як бачимо з таблиці 3 та рисунку 7 спостерігається падіння освоєння виробництва інноваційних видів продукції в машинобудування з 1255 од в 2007 році до 1047 од. в 2010 році. Така тенденція зберігається за всіма складовими машинобудування окрім виробництва машин та устаткування. Так в 2009 році по

виробництву машин та устаткуванню було відмічено різке зростання освоєння виробництва інноваційних видів продукції до розміру 706 одиниці, але в 2010 році спостерігаємо падіння до рівня 2007 року – 527 од.

Дію тенденцій скорочення використання ОІВ (об'єктів інтелектуальної власності) у промисловому виробництві посилювало падіння попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках на вітчизняну промислову продукцію, у т.ч. виготовлену з використанням ОІВ, що спостерігалось під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. Це зробило не вигідним придбання та використання у виробництві інтелектуальних та науково-технічних ресурсів, зокрема на підставі ліцензій та ліцензійних договорів, за якими підприємства мають здійснювати виплати ліцензіарові (паушальний платіж) за умови непевності майбутнього попиту на продукцію з використанням придбаних ОІВ.

Повільне впровадження нових технологічних процесів зумовило скорочення частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

За таких умов можливості вітчизняних промислових підприємств машинобудування щодо завоювання нових ринків та збільшення їхньої частки на існуючих є обмеженими. З іншого боку, полегшується проникнення на внутрішній ринок України імпортованих товарів, що призводить до згортання досліджень на вітчизняних підприємствах, гальмування розвитку наукомістких галузей промисловості та зниження конкурентоспроможності української економіки.

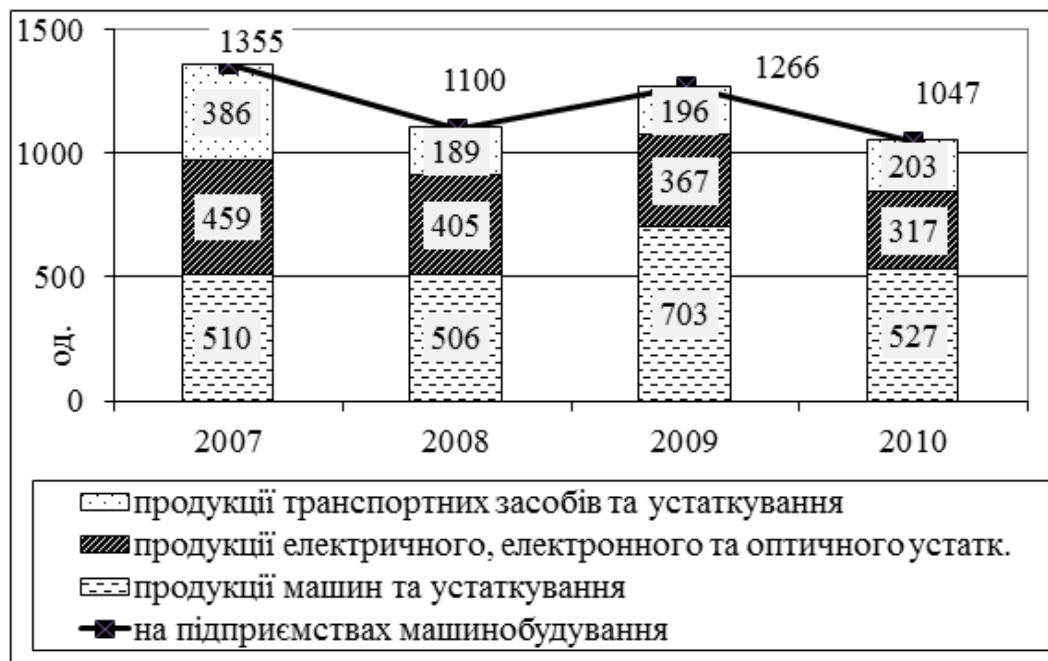


Рис. 7 – Динаміка освоєння інноваційних видів продукції підприємствами машинобудування за 2007-2010 рр.

Також привертає увагу аналіз підприємств машинобудування за отриманим фінансовим результатом, данні для якого відображено в таблиці 4 та наочно на рисунку 8.

Як бачимо, підтвердженням впливу фінансової кризи на роботу машинобудівних підприємств є збільшення підприємств, які отримали збиток у 2008

та 2009 році, що в свою чергу свідчить про недостатність у підприємств коштів на впровадження нових технологій, проведення їх ліцензування, розробки інноваційних проектів та впровадження їх у виробництво - це, по - перше.

По - друге, недостатність власних коштів призводить до неефективного розподілу машинобудівними підприємствами своїх фінансових ресурсів на інноваційну діяльність.

Таблиця 4 - Чистий прибуток (збиток) за видами промислової діяльності, млн. грн. [4]

Машинобудування	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2007	3485,5	67,7	5507,4	32,3	2021,9
2008	-1089,5	62	5733,8	38	6823,3
2009	37,3	59,1	6481,9	40,9	6444,6
2010	4235,5	60,4	8043	39,6	3807,5

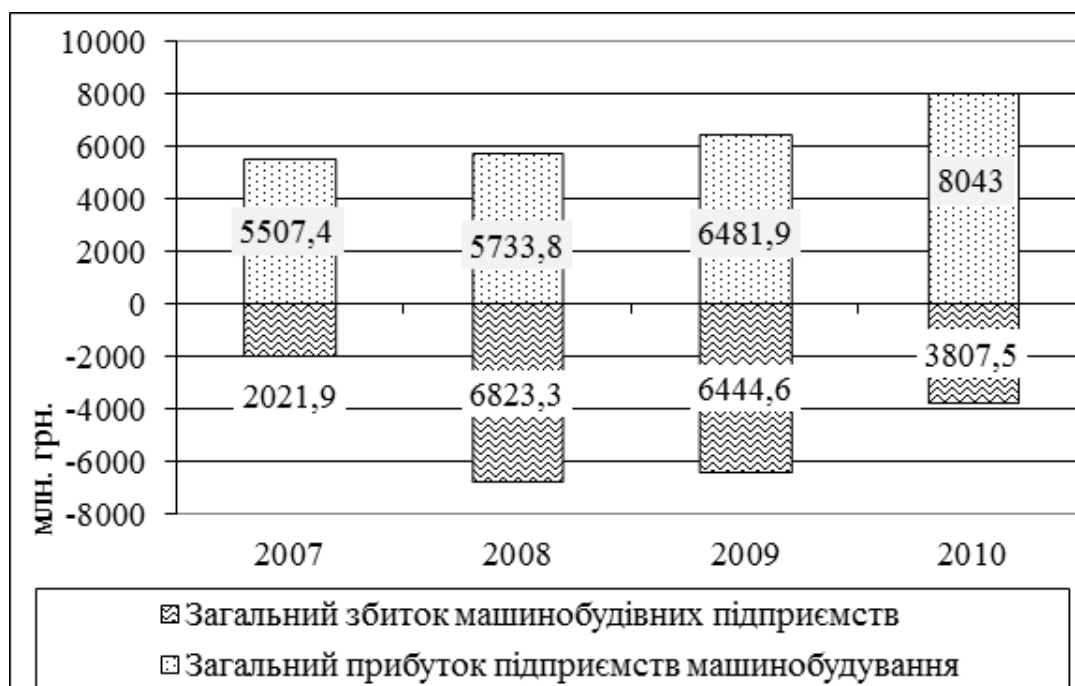


Рис. 8 – Динаміка змін кількості підприємств отриманих збиток та прибуток за 2007 – 2010 роки

Найбільша частка фінансових ресурсів, що вкладаються в інноваційну діяльність промислових підприємств, спрямовувалась на придбання машин та обладнання (61,3 % у середньому за 2007 - 2009 рр.), тоді як на власні дослідження і придбання

нових технологій витрачалось значно менше коштів (у середньому за аналізований період 11,4 % та 2,9 % відповідно).

Позитивним моментом оновлення роботи цих підприємств є збільшення прибуткових підприємств у 2010 році в порівнянні з кількістю машинобудівних підприємств, які в 2010 році отримали збиток.

Таким чином, можна визначити основні недоліки розвитку машинобудівних підприємств за означеними вище складовими стратегічного напрямку розвитку організацій – «готовий продукт» та «технологія»:

- негативний вплив скорочення платоспроможного попиту вітчизняних підприємств на інтелектуальні та науково-технічні рішення під впливом світової фінансово-економічної кризи;

- неефективний розподіл промисловими підприємствами фінансових ресурсів, що спрямовуються на інноваційну діяльність;

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції машинобудівних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, порівняно з іноземними аналогами внаслідок використання технологічних процесів, які не дозволяють виготовляти продукцію, що є новою або значно поліпшеною за своїми властивостями чи способом використання;

- наростаюче науково-технологічне відставання машинобудування України від розвинутих країн, що проявляється у домінуванні старих технологічних укладів в промисловості та стає на заваді здійсненню структурної перебудови машинобудівного промислового сектору держави;

- невідповідність створюваних в Україні інтелектуальних та науково-технічних продуктів потребам вітчизняної промисловості, що обумовлено дисбалансом розвитку секторів науки та відсутністю фінансової підтримки НДДКР, що проводяться у заводському секторі самих машинобудівних підприємств, який займається безпосередньо створенням інтелектуальних та науково-технічних ресурсів, на які вже існує попит, що гарантує подальше їх використання у виробництві.

Висновки: Зміна наукових поглядів на підходи до стратегічного управління сучасними машинобудівними підприємствами в умовах міжнародної кооперації та міжнародного поділу праці обумовлюють необхідність формування поняття «розвиток організації», виявлення основних складових стратегічного напрямку розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням особливостей сучасного промислового розвитку України. За проведеним дослідженням:

- визначено власне розуміння «розвитку організації» як спрямованої зміни якісного стану організації, її структури, складу або властивостей, кількісних або якісних змін елементів організації, якій притаманні циклічність і спіральність;

- запропоновано напрямки «розвитку підприємства або організації» розглядати як спрямований розвиток елементів внутрішнього середовища та елементів сфери діяльності, які характеризують результативність досягнутих цілей організації і мають характер довгостроковості одержуваних результатів;

- проведено аналіз використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах машинобудування за 2007 – 2010 роки;

- виявлено взаємозв'язок розвитку конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та їх здатності до випуску конкурентоспроможної продукції з фінансовими ресурсами, спрямованими на інноваційну діяльність, підтримку НДДКР у заводському секторі, рівнем інноваційності обладнання і технологічних процесів та державною податковою підтримкою інвестиційно - інноваційної діяльності.

Список літератури: 1. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд.- М.: Сов. Энциклопедия, 1986. – 1600 с. 2. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник. – Львів: Магнолія 2006, 2009. – 544с. 3. "Пріоритети розвитку машинобудівної промисловості у рамках антикризової політики України". Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua 4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Поступила до редакції 09.04.2012р.

УДК 338.1+399.9

С. І.РЕДЬКА, аспірант, Полтавський університет економіки і торгівлі

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У науковій статті автор розглянув процес формування інноваційного менеджменту на ринку банківських послуг, обґрунтував концептуальну побудову та привів практичні рекомендації щодо вдосконалення діяльності банківських установ на ньому. Під час дослідження узагальнено системні взаємозв'язки інноваційного розвитку економіки з становленням банківської системи, розкрито сутність інноваційно орієнтованих інструментів як економічної категорії та досліджено їх роль в процесі формування ринку банківських послуг. Визначено тенденції та основні напрямки розвитку банківських послуг для формування стратегії інноваційного банківського менеджменту в Україні. Запропоновано механізми підвищення потенціалу банківської системи під час регулювання та контролю за інноваційною діяльністю для реалізації програм стимулювання інноваційного менеджменту.

В научной статье автор рассмотрел процесс формирования инновационного менеджмента на рынке банковских услуг, обосновал концептуальное построение и привел практические рекомендации относительно совершенствования деятельности банковских учреждений на нем. Во время исследования обобщены системные взаимосвязи инновационного развития экономики со становлением банковской системы, раскрыта сущность инновационно ориентированных инструментов как экономической категории и исследована их роль в процессе формирования рынка банковских услуг. Определены тенденции и основные направления развития банковских услуг для формирования стратегии инновационного банковского менеджмента в Украине. Предложены механизмы повышения потенциала банковской системы во время регулирования и контроля за инновационной деятельностью для реализации программ стимулирования инновационного менеджмента

In the scientific article an author considered the process of forming of innovative management at the market of bank services, grounded a conceptual construction and brought practical recommendations over in relation to perfection of activity of bank institutions on him. During research generalized system intercommunications of innovative development of economy with becoming of the banking system, essence of the innovative oriented instruments is exposed as an economic category and investigational

their role in the process of forming of to the market of bank services. Tendencies and basic directions of development of bank services are certain for forming of strategy of innovative bank management in Ukraine. The mechanisms of increase of potential of the banking system are offered during adjusting and control after innovative activity for realization of the programs of stimulation of innovative management.

Ключові слова: інноваційна технологія, інноваційні інструменти, банківський менеджмент, стратегічне планування.

Постановка завдання. Світовий досвід свідчить, що у сучасних умовах стійкий довгостроковий розвиток економіки залежить більшою мірою не від ресурсних можливостей, які, зрештою, є обмеженими, а від інноваційної активності суспільства та окремих його елементів. Перехід до ринкової економіки зумовив активізацію інноваційної діяльності, поставив на перший план проблеми формування інноваційного потенціалу країни, який дозволяє реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукомістке виробництво і забезпечувати умови для економічного росту.

Розвиток бізнес-систем в Україні поступово привів ринок до потреби конкурувати не тільки шляхом проведення ефективних рекламних кампаній, але й шляхом вдосконалення продукту або розробки нових продуктів та послуг. Донедавна сфера інновацій у нашій країні була прерогативою наукових установ та промисловості. Тепер інновації переходять у галузь комерції та бізнесу. Не обминув цей процес і банківську сферу, адже ефективність роботи банку і його конкурентоздатність на ринку значною мірою залежать від запровадження нових банківських продуктів і технологій.

Теоретичні засади та практичні механізми інвестування банками інноваційних технологій активно досліджуються у світовій і вітчизняній науковій літературі. Так, різні аспекти цієї проблеми висвітлені у наукових працях І.О. Бланка, А.Д. Бутка, Т.А. Васильєвої, О.В. Васюренка, І.О. Губаревої, А.О. Єпіфанова, М.М. Єрмошенка, С.В. Захаріна, С.М. Ілляшенка, С.М. Козьменка.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розвиток науково-методичних засад інвестування банками інноваційних технологій обслуговування клієнтів, розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інвестування.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

визначити особливості інвестиційної діяльності банків України;

дослідити сучасні технології банківського обслуговування клієнтів та інноваційні тенденції їх розвитку;

визначити особливості інвестування банками нових технологій обслуговування клієнтів;

удосконалити науково-методичні підходи до розрахунку його ефективності;

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у розвитку науково-методичних засад прийняття у банках інвестиційних рішень щодо впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, розробці практичних рекомендацій щодо підвищення їх ефективності

Інноваційні технології у банківській сфері спрямовані в першу чергу на створення стратегій та методик, які сприяють залученню нових клієнтів та збереженню існуючих, а також підвищенню рівня їх довіри та лояльності до фінансових установ, якості кредитних операцій та ін., а тому вивчення проблем і перспектив банківських інновацій посідає важливу позицію у структурі сучасних досліджень, що підтверджує актуальність обраної теми.

У будь-якій державі незалежно від економічної системи та способу організації суспільних відносин банківська система відіграє ключову роль. Вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, гарантує вільний рух капіталу, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки, реалізацію цілого ряду інших функцій та завдань. На нашу думку, одним з найвагоміших показників розвиненості та конкурентоспроможності банківської системи є її інноваційна спрямованість, причому потреба в інноваціях є не скільки традиціями ринку капіталу, скільки стратегією розвитку банку.

Вивчаючи інновації у банківській сфері необхідно мати на увазі, про передумови виникнення інновацій як причин що спонукають до інноваційної діяльності. У банківській практиці такими передумовами є зменшення клієнтської бази, посилення конкуренції, зростання вартості банківських продуктів чи послуг, втрата достатнього рівня безпеки тощо. Основним інституційним фактором, що впливає на процес розробки та впровадження банківських інновацій, є існуюча у країні система регулювання банківської діяльності, а також законодавство, що визначає розвиток інших фінансових ринків.

У літературі широко представлені різні визначення терміну “інновація” і запропонована різнохарактерна типологія процесів, пов'язаних з цим явищем.

Інноваціям притаманні такі характеристики:

- ☐ задоволення нової потреби;
- ☐ високий ризик і високий ступінь невизначеності;
- ☐ гнучкість форм;
- ☐ загострення протиріч і конфліктів;
- ☐ наявність побічного, непередбачуваного результату;
- ☐ перехід на новий рівень розвитку системи [2].

Для підвищення наявного інноваційного потенціалу, спрямованого на розвиток та успішне функціонування банку, необхідно впроваджувати наступні технології:

- створити стимули для виявлення тенденцій та кристалізації ідей, що потенційно є передумовами для інноваційних;
- свідомо недовантажувати інтелектуальний потенціал банку в розрахунку на спонтанне виникнення ідей та пропозицій, які можуть позитивно вплинути на розвиток продуктового ряду банку;
- оптимізувати рівні управління (в бік скорочення) з метою прискорення циклу будь-якого інноваційного процесу;
- мінімізувати строки розробки та впровадження банківських продуктів не шляхом скорочення числа стадій інноваційного процесу, а шляхом координування декількох процесів, що проходять паралельно;
- орієнтувати всю інноваційну діяльність банку на споживача продуктів з можливістю тотального контролю за першими кроками впровадження інновацій.

[3]

Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне відновлення і поліпшення банківських продуктів та технологій, що застосовуються для обслуговування споживачів.

Висновки. На сьогодні практично для будь-якого банку гостро постає питання здатності своєчасно і енергійно ініціювати інноваційні процеси та управляти ними, оскільки це є критерієм виживання банківської установи на ринку. Тому для підвищення рівня наявного потенціалу банківської системи, основні риси інновацій визначаються наступним:

по-перше, налагодженням інноваційного процесу (створення, розповсюдження та використання інновацій) у центр якісних, кількісних та структурних зрушень;

по-друге, перетворення інноваційного процесу в постійно діючий фактор;

по-третє, безпрецедентно високою швидкістю змін, коли банк має активізувати діяльність та використовувати новітні досягнення науково-технічного процесу.

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність» 04.07.2002 №40-IV //www.rada.gov.ua/. 2. Абакуменко О.В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. № 12. 3. Єгоричева С.Б. Банківські інновації. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с. 4. Момот О.М., Брітченко І.Г. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи / Під наук. ред. Брітченка І.Г. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 315с.

Поступила до редакції 08.04.2012р.

УДК: 658:005.21

П.М. РИБАЛКА, аспірант, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті був проведений детальний аналіз існуючих матричних інструментів, що є найбільш часто застосовними для аналізу ситуації на підприємстві та оцінки місця позиціонування підприємства в галузі. Були розглянуті переваги і недоліки окремих матриць стратегічного аналізу. Були запропоновано послідовне використання матричних інструментів, що базуються на принципово різних концепціях, що доповнюють одне одного та підвищують достовірність кінцевого стратегічного аналізу.

В статье был проведен детальный анализ существующих матричных инструментов, которые являются наиболее часто применимыми для анализа ситуации на предприятии и оценки места позиционирования предприятия в отрасли. Были рассмотрены преимущества и недостатки отдельных матриц стратегического анализа. Были предложено последовательное использование матричных инструментов, которые базируются на принципиально разных концепциях, которые дополняют друг друга и повышают достоверность конечного стратегического анализа.

The article was carried out detailed analysis of the matrix instruments that are most often applicable to analyze the situation in the enterprise and evaluation of the company positioning in the industry. Were considered the advantages and disadvantages of certain matrices. Were offered use a consistent of matrix

instruments that are based on fundamentally different concepts that complement each other and increase the reliability of the final strategic analysis.

Ключові слова: стратегія підприємства, матричні інструменти, концепція життєвого циклу, стратегічне планування.

Вступ. З початком розвитку середнього бізнесу в нашій країні різко зріс інтерес до питань перспективного розвитку підприємства і формування його стратегії. Для керівників вищої ланки особливо важливе і актуальне питання вибору стратегії розвитку підприємства. Потрібно визначити фактори, які найбільше впливають на визначенні стратегії розвитку підприємства. Наприклад, обсяг ринку, на якому працює підприємство; рівень конкуренції в галузі; положення щодо конкурентів на ринку. Але всі ці теми досить широко висвітлені в науковій літературі, що надає керівникам підприємств істотну допомогу і дозволяє оцінити ці фактори за допомогою існуючих методик.

Постановка завдання. При розробці стратегії широко використовуються матричні інструменти, які набули популярності завдяки простоті використання та наочності представлення стратегій. Матричні моделі відображають як внутрішні економічні характеристики підприємств, так і зовнішні ринкові показники у вигляді упорядкованих таблиць. Їх можна використовувати для оцінки, аналізу та прогнозування економічних показників на різних рівнях управління, від підрозділу підприємства до вирішення питань державного рівня [1].

Для того, щоб не помилитися при розробці стратегії підприємства ми повинні аналізувати не тільки його сьогодишню позицію, а прогнозувати майбутню або підсумкову позицію компанії в галузі, з урахуванням розвитку галузі, конкуренції в галузі та динаміки розвитку самої компанії. Позицію, яку займатиме підприємство після реалізації стратегії. Але існуючі інструменти не дають нам такої змоги, тому ми приділяємо цьому питанню особливу увагу.

Методологія. Одними з найбільш просунутих інструментів оцінки ситуації в компанії є SWOT-аналіз і матриця життєвого циклу. Модель, яка отримала назву «Матриця життєвого циклу» містить 16 квадратів, кожен з яких відображає певний етап розвитку життєвого циклу і конкурентну позицію організації в галузі.

Якщо SWOT-аналіз є одним з найпростіших інструментів оцінки положення підприємства, то матриця життєвого циклу - це вищий інструмент. Матриця дозволяє проводити аналіз у динаміці і дає відповідь на питання, як повинна змінитися стратегія.

Якщо розташувати найбільш відомі моделі і концепції стратегічного менеджменту в історичному аспекті, то стає зрозуміло, що ідентифікація етапу життєвого циклу продукту підприємства або життєвого циклу галузі (ринку), в якій реалізується діяльність підприємства, лежить в основі теоретичних побудов, які використовуються при формуванні (вборі) стратегії підприємства [2]. Поза всяким сумнівом, цей факт є безпосереднім наслідком циклічності розвитку економіки, яка визначає особливості зовнішнього середовища підприємства. Дійсно, механізми конкуренції на ринку і, отже, тенденції в поведінці підприємств істотно залежать від фази циклу, на якому перебуває розвиток економіки. Крім того, будь-який продукт,

пропонований підприємством на ринку, переживає певні стадії життєвого циклу, дуже близького до біологічного. На кожному етапі життєвого циклу продукту існують свої проблеми в освоєнні ринку, тому відповідними стратегіями можна враховувати специфіку окремих етапів життєвого циклу.

Ефекти накладення циклів галузі (ринку) та продукту стали основою для побудови першого інструменту стратегічного менеджменту матриці І. Ансоффа [3]. Ми об'єднали існуючі матричні інструменти, починаючи з матриці І. Ансоффа, яка була розроблена у 1957 рік, і закінчуючи моделлю McKinsey «7С» від 1986 року (табл. 1.1). Більша частка з розглянутих моделей так чи інакше враховує концепцію життєвого циклу, ми розглянули як кожна з моделей інтерпретує цю концепцію.

Таблиця - Характеристика матричних інструментів

№	Назва	Дата створення	Інтерпретація ЖЦ	Врахування ЖЦ	Рівень детальності
1	Матриця Ансоффа	1957 (1956-1965)	Життєвий цикл ринку (галузі)	Прямий облік через характеристики ринку	Низька - дихотомія «старий – новий»
2	Модель життєвого циклу товару	1965	Життєвий цикл продукту	Прямий облік через характеристики етапу ЖЦ продукту	Агрегований якісний облік
3	SWOT- аналіз	1963-1965	Життєвий цикл підприємства	Дуже опосередкований через використання кривої досвіду	Непряме якісне врахування
4	Матриця BCG	1972 (1963-початок 70-х)	Життєвий цикл ринку (галузі)	Неявний, через зважене зростання галузі	Кількісний облік
5	Модель «продукт - ринок» Дж.Стейнера	1975	Життєвий цикл ринку (галузі)	Прямий облік через характеристики ринку	Низька - дихотомія «старий – новий»
6	Матриця McKinsey (GE/McKinsey)	1978 (1973-1980)	Життєвий цикл ринку (галузі)	Неявний, через переважаючий механізм конкуренції	Врахування на основі квантифікації
7	Матриця ADL (Arthur de Little)	1980	Життєвий цикл продукту/ галузі	Прямий через ідентифікацію відповідної стадії ЖЦ	Повний якісний облік / експертні оцінки
8	Матриця Shell	1975	Життєвий цикл підприємства/ галузі	Дуже опосередкований через використання кривої досвіду / оцінку темпів зростання галузі	Непряме якісне врахування

Продовження таблиці

9	Матриця Хофера/Шинделла	1979 (1975-1980)	Життєвий цикл галузі	Прямий через ідентифікацію відповідної стадії ЖЦ	Повний якісний облік / експертні оцінки
10	Матриця конкурентної переваги BCG	1981	—	—	—
11	Матриця «Місія – ключові компетенції» (MCC)	1996	—	—	—
12	Модель ділового аналізу PIMS	???	Життєвий цикл підприємства /Життєвий цикл галузі	Дуже непрямий через використання кривої досвіду /оцінку ринкової ситуації	Непряме якісне врахування
13	Модель McKinsey «7C»	1986	Життєвий цикл підприємства	Дуже непрямий через компоненту «сума навичок»	Непрямий категоріальний облік

Модель життєвого циклу продукту (товару) більшою мірою відноситься до стратегічного маркетингу, однак висновки, які виходять на основі використання даного інструменту, застосовуються і в стратегічному менеджменті, і досить тісно примикають до практики використання матриці Бостонської консалтингової групи [4].

Матриця BCG і матриця McKinsey, розглянуті у роботі І. Ансоффа [3] ґрунтуються на кількісному обліку особливостей життєвого циклу галузі через розрахунок відносного темпу зростання галузі, зміни якого досить добре передають особливості поточного етапу життєвого циклу, однак для матриці McKinsey визначення етапу життєвого циклу галузі стає одним з компонентів високоагрегрованої змінної.

Застосування матриці BCG при наявності достатньої інформації для аналізу дозволяє одержати високу репрезентативність оцінки, але не дозволяє провести аналіз причин, які сприяють переміщенню з одного квадранту в інший, це визиває додаткові труднощі при практичному використанні цього методу. Матриця BCG є спрощеною моделлю в двох вимірах, яка також не враховує складну динаміку розвитку галузі. І небезпечною ситуацією для підприємства буде як швидке зростання галузі, так і спад. Тобто ті етапи, при яких керівникам підприємств доводиться приймати важливі рішення, не маючи можливості провести детальний аналіз галузі, яка динамічно змінюється.

Модель «продукт-ринок» А.Дж.Стейнера [5] ґрунтується на використанні етапу життєвого циклу галузі (ринку, на якому функціонує підприємство). Ця модель являє собою уточнення матриці І. Ансоффа [6], в тому сенсі, що результатом матриці є опис умов перебування підприємства в певній клітці матриці і умови переходу в дану клітину / з даної клітини, в той час, як матриця Ансоффа містить стандартну стратегію діяльності організації. Життєвий цикл галузі в даному випадку передається через очікувану інтенсивність конкуренції в сегменті ринку, який

займає підприємство, на підставі такого прогнозу робляться висновки щодо доцільності збереження сегмента за компанією або переходу на новий ринок, який знаходиться на іншому етапі життєвого циклу.

Матриця Хофера / Шенделла і матриця ADL, які розглянуті в роботах російського вченого Ю. Лапигіна, безпосередньо враховують особливості життєвого циклу розвитку галузі, пропонуючи підприємству набори стратегічних кроків, які безпосередньо пов'язані з контекстом конкретного етапу життєвого циклу галузі [6]. Концепція життєвого циклу на інтерпретації розробників матриці ADL заснована на припущенні про існування у всіх технологій і товарів декількох фаз в процесі їх присутності на ринку. У певному розумінні модель ADL розвиває концептуальний підхід, представлений моделлю General Electric (GE) і моделлю BCG. У відповідності з даним підходом всі бізнеси підприємства позиціонуються по сітці матриці.

У матриці ADL переміщення між етапами життєвого циклу інтерпретується досить прямолінійно - окремо взятий вид бізнесу будь-якої організації може знаходитися на одній зі стадій життєвого циклу, і, отже, його потрібно аналізувати у відповідності саме з цією стадією.

У матриці Хофера / Шенделла в залежності від стадії розвитку ринку товарів можуть бути обрані різні стратегії: набір прибутку, набір зростання, збалансований набір. Як і матриця McKinsey, ця матриця дозволяє менеджерам оцінити ступінь збалансованості портфеля підприємства. Перевагою цього інструменту є розподіл напрямків бізнесу підприємства по різних стадіях життєвого циклу, також цей матричний інструмент дозволяє оцінити портфель підприємства в динаміці. З іншого боку, ця матриця лише доповнює матрицю McKinsey, так як не відображає багатьох суттєвих чинників. Слід підкреслити, що в матриці Хофера / Шенделла життєвий цикл галузі (ринку) інтерпретується з точки зору окремого продукту, тобто виділяються наступні стадії: розвиток ринку, зростання, витіснення з ринку старого продукту, зрілість, насичення.

Товарно-ринкова сітка І. Ансоффа є одним з найпростіших матричних інструментів, але її особлива цінність в тому, що вона дозволяє накладати характеристики ринку на характеристики продукту.

К перевагам цієї матриці слід віднести, що вона дає можливість використання кількох стратегій одночасно. Матриця базується на припущенні, що найбільш відповідна стратегія може бути визначена рішенням продавати існуючі або нові продукти на існуючих або нових ринках [6].

Матриця Shell, модель ділового аналізу PIMS, а також процедура SWOT-аналізу використовують концепцію життєвого циклу досить опосередковано [6], на основі того, що деякі внутрішні змінні, що включаються в розгляд в рамках даних підходів залежать від циклічності розвитку підприємства (мова, перш за все, йде про внутрішніх змінних).

SWOT-аналіз включає в себе досить великий набір внутрішніх і зовнішніх змінних, який є унікальним для кожного конкретного підприємства і конкретної ринкової ситуації. Тому немає можливості вказати, що за змінні в кожному окремому випадку будуть відповідати за врахування впливу життєвого циклу підприємства, можна лише точно сказати, що ці змінні будуть ставитися до клітин

сильних і слабких сторін матриці. Крім того, можна з достатньою впевненістю сказати, що життєвий цикл галузі ніяк не враховується у процедурі SWOT- аналізу.

Матриця Shell здатна забезпечити облік життєвого циклу розвитку підприємства через єдину змінну - «використання кривої досвіду» [6], яка є однією із 13-ти компонент, що використовуються для визначення положення підприємства на осі сили позиції (конкурентоспроможності) бізнесу. Слід зазначити, що матриця Shell дозволяє досить слабо врахувати і життєвий цикл галузі через темпи зростання галузі, які також включені в якості однієї з 13-ти складових у набір, що визначає положення підприємства на осі привабливості галузі.

Модель ділового аналізу PIMS здатна дати оцінку відповідності можливостей підприємства потребам ринку. Вона базується на великій кількості основних змінних, які впливають на рівень прибутку та можуть бути розділені на 3 групи: - конкурентна позиція бізнесу (конкурентна ситуація); характеристика ринку та його привабливість (ринкова ситуація); можливості підприємства (потенціал підприємства).

Видно, що в моделі PIMS неявно враховується не тільки життєвий цикл підприємства (на рівні групи змінних «потенціал підприємства»), а й життєвий цикл галузі (на рівні групи змінних «ринкова ситуація»). Слід зазначити, що при інтерпретації результатів стратегічного аналізу, виконаного на основі даних методів, виділити окремі ефекти відокремити вкладу життєвого циклу галузі / підприємства практично неможливо.

Модель Мак-Кінсі «7С» [5] не пропонує готових стандартних варіантів стратегії, але це робиться за допомогою таких інструментів, як матриці BCG, Shell, ADL, Хоффер / Шінделл, а є, скоріше, ефективним способом осмислення основних внутрішніх факторів підприємства, що надають вплив на його справжнє становище і майбутній розвиток. Ми можемо зробити висновок, що інтерпретувати результати застосування даного інструменту з точки зору врахування впливу життєвого циклу підприємства на формування стратегії практично неможливо.

Крім інструментів, які були розглянуті в таблиці 1.1 і досить докладно проаналізовані з точки зору особливостей врахування життєвого циклу товару/ підприємства/ галузі, можна назвати декілька альтернативних, тобто істотно модифікованих, порівняно з класичними, моделей стратегічного управління, які мають пряме відношення до концепції життєвого циклу. Це:

- концепція стратегічного планування Д. Абеля (1978 рік);
- типологія конкурентних стратегій Ф. Котлера (1980 рік);
- життєвий цикл товару (1970 рік);
- еволюційна модель життєвого циклу товару (1986 рік).

У концепції стратегічного планування Д. Абеля постулюється положення про те, що ядром будь-якої ділової стратегії є визначення ринку [7]. Границі ринку залежать від п'яти факторів впливу бізнес-середовища: технологічних змін, розвитку товару з орієнтацією на ринок, зміни ціни і обмеженості поставок, соціальних, законодавчих тенденцій і політики уряду, а також від конкуренції на зовнішніх ринках. Всі ці параметри перебувають під впливом життєвого циклу і, в свою чергу, відчують взаємний вплив, однак, такий вплив враховується дуже побічно, що призводить до практичної неможливості зробити висновок про послідовне і системне врахування ефектів життєвого циклу ринку і товару.

Слід зазначити, що розглянуті матричні інструменти мають спадкоємність. В якості вихідного інструменту аналізу використовуємо SWOT-аналіз, що дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства. І, що найголовніше, наші можливості і зовнішні загрози. Оцінивши можливості, що відкриваються, ми вибираємо ключову можливість, яка може забезпечити підприємству лідируючу позицію, і використовуємо її в якості цілі на певному часовому проміжку. Не завжди вдається реалізувати цю можливість, і однією з причин можуть бути наші слабкі сторони. Ми повинні визначити, які слабкі сторони можуть перешкодити нам при реалізації ключовою можливістю. Можливо, підприємству необхідно розширити перелік додаткових послуг, оцінити персонал або скоротити витрати. Виключивши слабкі сторони компанії, ми інвестуємо ресурси в сильні сторони.

На результати SWOT-аналізу ми спираємося, перед тим як перейти до наступного етапу. Матриця BCG принципово відрізняється від SWOT-аналізу, тому доцільно приділити особливу увагу матриці GE, яка є більш повною і включає в себе елементи матриці BCG та елементи SWOT-аналізу (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози). Матриця GE орієнтована на оптимізацію діяльності диверсифікованого підприємства, на досягнення стійкості підприємства. Варто відзначити, що матриця GE – найбільш фундаментальна робота, вище досягнення в матричних інструментах, що базуються на позиціюванні підприємства у координатах «привабливість бізнесу - конкурентна позиція підприємства». Але якщо всі підприємства в галузі будуть брати за основу матрицю GE, то поведінка підприємств буде дуже схожа. При використанні одних інструментів будуть схожими результати аналізу, а також і напрямки розвитку. Це найвища точка розвитку складних матричних інструментів, коли вони дають усереднені, стандартні рекомендації щодо розвитку підприємства. На це вони налаштовані.

Матриця життєвого циклу ADL не є подальшим розвитком матриць GE або BCG. Це окремий інструмент, який розглядає ситуацію в розвитку. І доводить, що перспективи розвитку підприємства істотно залежать від етапу життєвого циклу, на якому знаходиться досліджуваний бізнес, де оперує підприємство.

Вивчення літератури по стратегії підприємства, зі стратегічного менеджменту багатьох авторів дає підставу зробити висновок, що найбільш часто застосовуються три типи матриць - матриця «зростання/ доля» (матриця BCG), матриця «привабливість галузі/ положення в конкуренції», розроблена компанією GE і матриця «балансів життєвих циклів» (Hoffer / ADLittle).

Розглянемо детальніше матрицю, яка найбільш широко використовується - матрицю Бостонської Консалтингової Групи. Матриця BCG складається з чотирьох квадрантів і порівнює позиції господарських підрозділів диверсифікованої компанії на основі темпів зростання галузі і відносної частки ринку. Аналізуючи позиції компаній у кожному з квадрантів матриці, і перспективи переміщення в інші квадранти бачимо, що матриця BCG не дозволяє проаналізувати ситуацію в динаміці. Матриця дає лише загальні рекомендації щодо подальшої стратегії, не дозволяючи проаналізувати всю ситуацію. Ми не впевнені що у підприємства вистачить часу на перехід від однієї позиції до іншої. На це не дає відповідь жодна матриця. Наприклад, розглянемо компанію, що знаходиться в квадранта «Важкі діти». Високі темпи зростання галузі роблять компанію привабливою з галузевої точки зору. Однак низька відносна частка ринку піднімає питання про те, чи зможе

підприємство успішно конкурувати з більш великими, більш ефективно діючими конкурентами. BCG стверджує, що існує два стратегічні можливості для такого підприємства:

1. Агресивна стратегія інвестицій, спрямована на швидке використання можливостей галузі;
2. Згортання, якщо витрати на завоювання частки ринку переважають потенційну віддачу від вкладень.

Одним з головних недоліків матриці BCG є то, що вона не дозволяє враховувати складну динаміку розвитку галузі – неможливо проаналізувати діяльність навіть підрозділів одного підприємства, що здійснюють діяльність у галузях, що знаходяться на різних етапах життєвого циклу. Вибір стратегії підприємства без урахування напрямку і темпів розвитку галузі не може призвести до очікуваного результату.

Результати дослідження. У роботі було показано, що усі методи стратегічного аналізу можна вирізнити по використанню концепції життєвого циклу, або процедури співставлення зовнішніх та внутрішніх змінних. Досить логічною буде пропозиція сумісно використовувати інструменти стратегічного аналізу, що побудовані на обох цих підходах. Реалізація цієї пропозиції дозволить поєднати переваги, що властиві обом концепціям та одержати кінцеву стратегію підприємства, що відповідає конкретному етапу розвитку ринку, спрямована на найбільш привабливі можливості розвитку підприємства у цьому контексті та може бути ефективно реалізована зважаючи на поточний рівень потенціалу підприємства.

Вихідним інструментом є SWOT-аналіз, який проводиться з виділенням ключовий можливості. З наступним виділенням сильних сторін, що дозволяють реалізувати цю можливість і слабких сторін, що перешкоджають реалізації можливостей.

Матриця BCG використовується для з'ясування «траєкторії» переміщення підприємства (напрямки діяльності) в процесі реалізації стратегії.

Матриця життєвого циклу ADL використовується для уточнення часових параметрів реалізації стратегічних заходів та дозволяє дати точну відповідь на питання про остаточне або підсумкове становище підприємства (та напрямки його діяльності) після реалізації стратегії. Слід однак зауважити, що головною проблемою матриці ADL є коректність ідентифікації етапу життєвого циклу підприємства, враховуючи директивний характер рекомендацій, що вона надає.

Матриця GE служить для врахування характеристик галузі і конкурентної позиції підприємства, які не завжди мають кількісне відображення. Фактично ця матриця дозволяє більш достовірно охарактеризувати становище підприємства або окремого напрямку діяльності. Застосування відомостей про життєвому циклі збігається з основами застосування для матриці BCG.

Висновки. Таким чином, в результаті аналізу практики застосування матричних інструментів можна зробити наступні висновки:

1. Матричні інструменти не повинні використовуватися окремо один від одного. Так як матриці ґрунтуються на підходах, що доповнюють один одного, рекомендується їх комплексне використання, де вихідним інструментом є SWOT-аналіз. У

комплексі з ним може бути використана матриця BCG або GE (використання матриці GE є ефективніше, тому що вона дає більш детальну картину). Їй на завершення аналізу для більш досконалого пояснення окремих моментів можна використовувати матрицю життєвого циклу ADL.

2. Набір матричних інструментів може змінюватися за своїм складом, в залежності від стадії життєвого циклу підприємства. При цьому матриця життєвого циклу ADL може не використовуватися, тому що інші інструменти дозволяють врахувати вплив динаміки розвитку підприємства.

3. Формальне використання матричних інструментів призводить до усереднення стратегії компаній.

Список літератури: 1. Павлова В.А. Матричні методи моделювання конкурентоспроможності підприємств / В.А.Павлова // Академічний огляд. – Дніпропетровськ, 2005.-№2. – С.48-52. 2. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с. 3. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс: пер. с англ./ Ф.Котлер – СПб: Питер, 2005 – 464с. 5. Логинов Г.В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г.В. Логинов, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2 (40). – С.3-15. 6. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин. – М.: Высшее образование, 2009 – 174с. 7. Мищенко А.П. Стратегическое управление: учеб. пособие / А.П. Мищенко. – Днепропетровск: Изд-во ДУЭП, 2003. – 332 с. 8. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.

Поступила до редакції 10.04.2012р.

УДК 657.471:658.27

О.М. РОМАНЬКОВА, канд.хім.наук, Донбаська державна машинобудівна академія, Краматорськ

А.О. СЛЮСАРЕНКО, студент, Донбаська державна машинобудівна академія, Краматорськ

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ З НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ПОДАТКОВОМУ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Проаналізовано деякі аспекти з нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів у бухгалтерському та податковому обліку. Визначено перелік питань стосовно подальшого наближення двох видів обліку.

Проанализированы некоторые аспекты из начисления амортизации основных средств, других необоротных материальных активов и нематериальных активов в бухгалтерском и налоговом учете. Определен перечень вопросов относительно дальнейшего приближения двух видов учета.

Analyzed some aspects of the depreciation of fixed assets, other non-current tangible assets and intangible assets in accounting and tax accounting. Determined list of questions to further convergence of two types of accounting.

Ключові слова: основні засоби, податкова амортизація, методи нарахування амортизації, амортизаційні відрахування.

Вступ. Питання удосконалення підходів з нарахування амортизації необоротних активів знаходять свій початок ще за період корінного реформування системи бухгалтерського обліку в Україні (1996–2000 рр.), а також виділення, у зв'язку з введенням в дію Законів України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок на додану вартість», його підсистеми – податкового обліку.

Постанова завдання. Проблеми визначення місця податкового і бухгалтерського обліку у системі економічних відносин та спроби гармонізації підходів з питань обліку та оподаткування амортизації розглядалися багатьма науковцями [1-5], проте ряд, пов'язаних з цим питань, залишався відкритим, а введення в дію з 1 січня 2011 року (з 1 квітня 2011 року – III розділу) Податкового кодексу України (ПКУ) [6], взагалі, встановило перехід на новий устрій нарахування податкової амортизації.

Метою дослідження є аналіз та розкриття змін нарахування амортизації основних засобів у податковому обліку.

Методологія. Згідно з положеннями ПКУ замість поняття “основні фонди” знов застосовується термін “основні засоби”.

Якщо до основних засобів у бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 7 [7], можна віднести практично усі матеріальні активи з очікуваним строком корисного використання більш ніж один рік, незважаючи на функціональне призначення та умови придбання (безоплатно чи ні), то у відповідності з податковим законодавством важливим є критерій вартості (з 1 січня 2012 року – 2500 грн.) та обов'язковість використання об'єкту у господарській діяльності підприємства.

Згідно з п.1 ст.145 ПКУ кількість груп основних засобів та інших необоротних активів збільшено до 16, що значно наближає таку класифікацію до бухгалтерської (п.5 П(С)БО 7), складеної згідно з Державним класифікатором України “Класифікація основних фондів”. Крім того для кожної групи (або підгрупи у групах 3 та 4) з метою нарахування податкової амортизації вперше наведено значення “мінімально припустимого строку корисного використання”, менше ніж якого не може бути значення строку корисної експлуатації об'єкта, встановлюємого підприємством самостійно. Таке нововведення у податковому законодавстві спричинило, у свою чергу, зміни у положеннях бухгалтерського обліку, зокрема у П(С)БО 7, згідно з [8] “нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально припустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу)”.

Єдиний підхід до розуміння поняття амортизації, як об'єктивного економічного процесу, спостерігається і у бухгалтерському обліку і податковому законодавстві [9]. Але якщо у першому випадку об'єктом амортизації є вартість основних засобів, маючих обмежений строк корисного використання, то за нормами податкового обліку, як і раніше, амортизації підлягає не вартість, а витрати на придбання, самостійне виготовлення, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення основних засобів, а також витрати на капітальне поліпшення землі. Перелічені витрати стосовно основних засобів невиробничого призначення та безкоштовно отримані основні засоби амортизації не підлягають. Також не можуть

амортизуватися витрати з отримання основних засобів, якщо останні були придбані у фізичних осіб – платників єдиного податку. Також з введенням в дію положень ПКУ сума нарахованої амортизації зменшує об'єкт оподаткування вже не окремо, а у складі витрат, причому амортизацію основних засобів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції (виконанням робіт чи наданням послуг) спочатку включають до складу її собівартості, а вже потім, з визнанням доходу від її реалізації – до витрат.

Важливо підкреслити, що і в бухгалтерському і в податковому обліку амортизації не підлягають об'єкти основних засобів, що перебувають на реконструкції, модернізації та консервації [9].

Результати дослідження. Практичним удосконаленням обліку амортизаційних відрахувань можна вважати нарахування податкової амортизації за кожним об'єктом окремо та щомісячно, починаючи з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію (п.146.1, п.146.2), а також застосовуючи методи бухгалтерського обліку: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий (пп.145.1.5), при цьому треба зауважити, що метод прискореного зменшення залишкової вартості можливо застосовувати тільки у випадку амортизації основних засобів, віднесених до груп 4 “машини та обладнання” та 5 “транспортні засоби”, а амортизацію основних засобів груп 9, 12, 14 та 15 – нараховувати за прямолінійним або виробничим методами.

Але застосування однакових методів амортизації не гарантує співпадання сум відрахувань. Розходження можуть проявлятися як за рахунок різниці у підходах до переоцінки та формування амортизованої вартості, так і за рахунок різних способів обліку витрат на ремонти та поліпшення.

У відповідності з п.28 П(С)БУ 7 ПКУ припускає перегляд методу амортизації об'єкта основних засобів у випадку зміни очікуваного способу одержання економічних вигід від його використання (пп.145.1.9). Нарахування амортизації за новим методом (або за новим строком корисного використання) починають з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

У бухгалтерському і податковому обліку визначено, що амортизація основних засобів проводиться до досягнення залишкової вартості об'єкта його ліквідаційної вартості. Однак при цьому треба пам'ятати, що під час вводу основних засобів в експлуатацію достовірно визначити точний строк їхньої експлуатації, фізичний або моральний знос на момент виведення із експлуатації, а також їхню справедливую вартість або вартість ТМЦ, які одержить підприємство від ліквідації об'єкта основних засобів досить важко [10]. При цьому дорівняти значення ліквідаційної вартості нулю неможливо, тому, що, наприклад, застосування методу зменшення залишкової вартості припускає ненульове значення ліквідаційної вартості (інакше вартість об'єкта основних засобів буде повністю амортизована протягом одного року, що порушує мінімальний строк корисного використання).

У ПКУ наведено однаковий механізм нарахування податкової амортизації для бібліотечних фондів і малоцінних необоротних матеріальних активів, однак у податковому обліку не має окремого визначення останніх, тому, як і раніше, до них доцільно відносити необоротні матеріальні активи, строк експлуатації яких

перевищує 1 рік, але які не можуть бути віднесені до складу основних засобів за вартісною ознакою. На відміну від основних засобів вартість, малоцінних необоротних матеріальних активів, яка амортизується, визначається як первісна або переоцінена (без вирахування ліквідаційної вартості), але її розрахунок (пп.145.1.6 ПКУ) цілком повторює наведений у п.27 П(С)БО 7.

Стосовно нематеріальних активів у ПКУ наведено оновлене визначення цього терміну. Згідно з пп.14.1.120 це не тільки право власності щодо результатів інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також аналогічні права, які признано об'єктом права власності (інтелектуальної власності), а також і право користування майном та майновими правами платника податків у зазначеному законодавством порядку, у тому числі придбані у зазначеному законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами. Також збільшено до шести кількість груп нематеріальних активів (пп.145.1.1 ПКУ), що нагадує класифікацію бухгалтерського обліку згідно з п.5 П(С)БО 8 [11].

Як і у випадку основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, стосовно груп 4 та 5 нематеріальних активів, встановлено значення мінімально припустимого строку їх корисного використання. На думку [9], цю норму доцільно використовувати при визначенні строку корисного використання з метою амортизації нематеріальних активів в бухгалтерському обліку, що обумовлюється внесенням змін до П(С)БО 8 "Нематеріальні активи". Незабаром такі зміни було внесено згідно з [8].

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється із застосуванням таких саме методів, що застосовуються для нарахування основних засобів (пп.145.1.1 п.145.1 ст.145 ПКУ).

Незважаючи на ряд положень, об'єднуючих бухгалтерський та податковий облік, ще залишається перелік питань взагалі не висвітлених у ПКУ, зокрема, відсутні положення щодо формування первісної собівартості нематеріальних активів. На відміну від закону про прибуток підприємств у ПКУ не передбачено можливість індексації їх вартості.

Висновки. Проаналізовано перелік питань стосовно нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів у бухгалтерському та податковому обліку. Порівняння розглянутих аспектів висвітило коло питань, які необхідно усунути для подальшого наближення двох видів обліку шляхом внесення змін до їх нормативної бази.

Список літератури: 1. Чумаченько М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 3–7. 2. Голов С. Ф. Дискусійні аспекти амортизації / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 3–8. 3. Орлов П. Про використання в Україні різних систем амортизації / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України – 2005. – № 5. С.38-45. 4. Довгопола Н. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / Н. Довгопола, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3–13. 5. Кашуба В. Д. Економічний зміст податкового обліку у системі бухгалтерського обліку / В. Д. Кашуба // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 113–115. 6. Податковий кодекс України : за станом на 1 січня 2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. видавництво – До. : Парлам. вид-во, 2011. – 559 с. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затв. наказом Міністерства фінансів України від

27.04.2000 р. за № 288/4509 (зі змінами та доповненнями). 8. Про затвердження змін до деяких положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.03.2011 р. за № 372 (зі змінами та доповненнями). 9. *Бондар М. І.* Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування / М. І. Бондар, В. В. Бабіч // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 33–34. 10. *Волынец Л.* Учетная политика предприятий / Волынец Л. – Х. : Центр «Консульт», 2006. – № 7. – 168 с. 11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. за № 242 (зі змінами та доповненнями).

Поступила до редакції 10.04.2012р.

УДК 338.45

С.Г. САЄНКО, аспірант, Запорізький національний університет

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

В статті проаналізовано методологію визначення економічної ефективності використання та відтворення основних виробничих засобів, та методика їх аналізу на машинобудівних підприємствах. Визначено основний критерій оцінки, систему показників та методів визначення економічної ефективності основних засобів підприємств.

В статье проанализирована методология определения экономической эффективности использования и воспроизводство основных производственных средств, и методика их анализа на машиностроительных предприятиях. Определенно основной критерий оценки, систему показателей и методов определения экономической эффективности основных средств предприятий.

In the article methodology of determination of economic efficiency of the use is analysed and reproduction of the fixed productive assets, and methodology of their analysis on machine-building enterprises. Certainly basic criterion of estimation, system of indexes and methods of determination of economic efficiency of the fixed assets of enterprises.

Ключові слова: основні засоби, ефективність, використання основних засобів, відтворення основних засобів, машинобудівні підприємства.

Вступ. Проблема раціонального використання основних засобів в теперішніх умовах є досить актуальною, тому що зменшуються загальні їх обсяги, знижується рівень фондо й енергозабезпеченості виробництва. Зростає питома вага основних засобів праці, які морально й фізично застарілі і потребують заміни, скорочуються обсяги їх виробництва, не забезпечується їх відтворення. Науково обґрунтовані методологічні положення проблеми підвищення економічної ефективності використання та відтворення основних засобів є підґрунтям для аналітичного дослідження, планування, аналізу економічної ефективності використання основних виробничих засобів в ринкових умовах їх функціонування [1].

Постановка завдання. В умовах ринкових відносини першочергового значення набуває матеріально-технічне забезпечення машинобудівної галузі, зокрема, в частині основних виробничих засобів. Потужна та ефективно функціонуюча

матеріально-технічна база підприємств є запорукою їх успіху в господарській діяльності забезпечує безперебійний виробничий процес, визначає ефективність виробництва машинобудівної продукції.

Економічні проблеми формування й ефективного використання основних виробничих засобів в ринкових умовах вивчені недостатньо, що потребує розробки нових методологічних та методичних підходів стосовно різних типів реструктуризованих машинобудівних підприємств. Зокрема, дослідження кількісного виразу взаємозв'язків між рівнем забезпеченості основними засобами та ефективністю виробництва, виявлення залежності економічної ефективності від раціонального та ефективного використання основних засобів підприємств, обчислення показників економічного ефекту при належному використанні основних засобів в ринкових умовах їх функціонування, визначення раціональних параметрів забезпечення машинобудівних формувань основними засобами виробництва у вартісному і натуральному виразі.

Методологія. Під час написання статті були застосовані наступні методи: абстрактно-логічний (при здійсненні теоретичних узагальнень), економіко-математичний, описовий, порівняльний та аналітичний.

Результати дослідження. Ефективність діяльності машинобудівних підприємств оцінюється за допомогою ефективності використання ресурсного потенціалу, трудових ресурсів, матеріально-технічної бази, особливо в частині основних виробничих засобів, і визначається мінімізацією витрат ресурсного потенціалу на виробництво одиниці якісної продукції. Тривалий час серед вчених-економістів точилися гострі дискусії щодо критерію оцінки, системи показників та методів визначення економічної ефективності основних засобів підприємств, питання підвищення продуктивності суспільної праці чи збільшення національного доходу.

Важливого значення в економічному аналізі ефективності основних засобів виробництва набуває правильний вибір та розрахунок показників, що характеризують рівень економічного ефекту від використання основних засобів у виробничих процесах господарської діяльності підприємств, врахування особливостей умови і характер експлуатації окремих видів основних засобів з різномірними їх функціями у процесах виробництва. Враховуючи дані особливості, більшість економістів для аналізу економічної ефективності основних виробничих засобів пропонує систему показників, які визначені особливостями машинобудівного виробництва і можуть застосовуватись при вивченні їх економічної ефективності на прикладі різних типів машинобудівних підприємств. Загальноприйняте визначення економічної ефективності основних засобів виробництва характеризується співвідношенням між витратами на їх формування та отриманими економічними результатами, зокрема збільшенням обсягів виробництва, підвищенням якості товарів і послуг, зниженням собівартості продукції [2].

При вивченні економічної ефективності використання та відтворення основних засобів підприємств, зокрема в умовах ринку, необхідний системний підхід, який вимагає комплексного аналізу та розробки моделей і механізмів ефективного

функціонування основних засобів (виходячи з потреби в них) що відповідає специфіці виробничого напрямку. Вимогами системного підходу є: вивчення суті явища як самостійної системи певного порядку; розробка системи синтетичних і аналітичних показників, які характеризують кількісно-якісні сторони ефективності використання та процесу відтворення основних засобів; вивчення законів, закономірностей і особливостей розвитку сільського господарства за рахунок належної матеріально-технічної оснащеності підприємств і, в першу чергу, якісного структурного її складу, що представлена головною складовою частиною – основними засобами виробництва. Системний підхід, пов'язаний з факторним аналізом, який вивчає вплив окремих чинників на ефективне використання та оновлення основних засобів, а також взаємозв'язок і взаємозалежність ефективності використання основних виробничих засобів та ефективності виробництва. Ця залежність дозволяє використати факторний аналіз в поєднанні з економіко-статистичними методами.

Головним критерієм ефективності основних виробничих засобів є підвищення рівня продуктивності праці із врахуванням умов науково-технічного прогресу [3].

Таким чином, ефективність використання основних засобів машинобудівних підприємств необхідно характеризувати системою показників, яка включає виробництво валової продукції в порівняльних цінах та валового доходу з розрахунку на середньорічного працівника, 1 люд.-год. затрат праці, 1 грн. виробничих витрат та з розрахунку на одиницю вартості основних виробничих засобів.

Ефективність відтворення передбачає безперервний процес оновлення основних виробничих засобів та визначається ефективністю системи розподілу виручки на частини, які використовуються для процесів простого і розширеного відтворення матеріально-технічної бази підприємства.

Ефективність відтворення засобів виробництва передбачає цільове використання амортизаційного фонду, оптимальний вибір методу нарахування амортизації. Методологія аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів передбачає визначення та розробку показників, коефіцієнтів, динамічних рядів; збір інформації та створення бази даних; аналіз та оцінку наявного стану, структури та потреби в основних засобах для комплексної оцінки діяльності підприємств; виявлення резервів збільшення обсягів виробництва продукції, нарощування виробничих потужностей, підвищення рівня їх доходності та рентабельності. При цьому важливого значення набуває підбір методів та способів аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних виробничих засобів [4].

Рівень забезпеченості машинобудівних підприємств основними виробничими засобами, процеси їх відтворення необхідно досліджувати методами економічного аналізу наявності та стану основних засобів, їх структури, рядів динаміки, статистичних групувань, розрахунково-аналітичним, кореляційно-регресійним аналізом, порівнянням кількісних та якісних показників, розрахунково-нормативним та монографічним.

Економічну ефективність основних виробничих засобів характеризують вартісні показники, зокрема обсяг валової продукції, рівень продуктивності праці та грошово-

матеріальних витрат на одиницю продукції, обсяги валового і чистого доходу, рентабельність підприємств.

Завданням аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів є вивчення їх фізичних та вартісних параметрів, співвідношення окремих видів основних засобів праці в динаміці. При аналізі економічної ефективності основних засобів вихідними даними є матеріали первинного обліку та річні звіти машинобудівних підприємств, зведені річні звіти.

При аналізі економічної ефективності основних виробничих засобів прийнято, що їх функціонування залежить від обсягів оборотних засобів.

Вплив співвідношення оборотних і необоротних активів на економічну ефективність виробництва необхідно визначати методом статистичних групувань за вартістю оборотних засобів на одиницю вартості основних виробничих засобів.

Проведений методом статистичних групувань аналіз економічної ефективності варто підкріплювати кількісним визначенням впливу окремих факторів методом кореляційно-регресійного аналізу (парні і множинні кореляційні залежності). Одержані результати необхідно оцінювати за критерієм Фішера, коефіцієнтами кореляції та детермінації.

Оскільки однофакторні моделі ізольовано розглядають вплив кожного фактора на результативний показник, то доцільно розробляти багатофакторні моделі, які дають можливість на основі кореляційно-регресійного аналізу дати кількісну оцінку детермінованого зв'язку між показниками ефективності використання основних засобів і чинниками, що на них впливають. Для оцінки показників, які характеризують явища і процеси більш або менш віддаленого майбутнього, доцільно застосовувати прогнозування - наукове виявлення ймовірних шляхів і результатів майбутнього їх розвитку. Прогнозування вартості основних виробничих засобів підприємств на перспективу доцільно здійснювати за допомогою застосування алгоритму експоненціального згладжування та побудови регресійної моделі з експоненціальним базисом.

Рівень забезпеченості машинобудівних підприємств основними виробничими засобами слід характеризувати за допомогою порівняння наявного їх стану з нормативами [5].

Економічна ефективність використання основних виробничих засобів вимагає постійного безперервного процесу їх відтворення як простого, так і розширеного. Відтворення основних засобів машинобудівних підприємств досліджено за допомогою двох груп показників - показників руху (коефіцієнт росту (зниження), коефіцієнт відновлення, коефіцієнт ліквідації (вибуття), коефіцієнт інтенсивного оновлення) та стану (коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності).

Оцінку ефективності виробництва машинобудівних підприємств, виявлення резервів їх ресурсного потенціалу можливо досліджувати за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Задачу оптимізації виробництва можна подати як задачу лінійного програмування, структурна модель якої в операторній формі має вигляд (1):

$$\left\{ \begin{array}{l} F_{\max} = \sum_{j=1}^n c_j x_j \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq V_i \\ x_j \geq 0; j = \overline{1, n}; i = \overline{1, m} \end{array} \right. \quad (1)$$

де F загальна сума доходу від реалізації продукції, грн.; c_j - ціна реалізації одиниці j -го виду продукції; x_j - обсяг продукції j -го виду; a_{ij} - норми витрат i -го виду ресурсу на виробництво одиниці j -го виду продукції; V_i фактичний обсяг i -го ресурсу; n - кількість видів продукції, що виробляється підприємством; m - кількість наявних ресурсів, задіяних у виробничому процесі [6].

Оптимізаційні задачі такого виду розв'язуються симплекс-методом лінійного програмування, при якому вибирається критерій оптимізації та його математична форма - цільова функція, якою можуть бути; максимальний дохід, максимальний прибуток, максимальний обсяг виробництва та приймаються обмеження у вигляді витрат матеріальних ресурсів. У результаті рішення оптимізаційної задачі знаходиться максимально можливе значення цільової функції та оптимальна величина витрат матеріальних ресурсів.

Висновки. Методологія аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів передбачає обґрунтування головного критерію та розробку системи показників, коефіцієнтів, динамічних рядів; збір інформації та створення бази даних; аналіз та оцінку наявного стану, структури та потреби в основних засобах для комплексної оцінки діяльності машинобудівних підприємств; виявлення резервів збільшення обсягів виробництва продукції, нарощування виробничих потужностей, підвищення рівня їх доходності та рентабельності. Критерієм економічної ефективності використання основних виробничих засобів є підвищення продуктивності суспільної праці.

В умовах ринкових відносин ключовою проблемою є формування належного рівня забезпеченості основними виробничими засобами машинобудівних підприємств, з врахуванням розвитку інноваційних процесів, відповідно до їх спеціалізації, виробничого напрямку господарювання обумовлює поглиблений розгляд питань наукового обґрунтування методологічних підходів до вирішення проблеми економічної ефективності використання та відтворення основних виробничих засобів.

Список літератури: 1. Амоша А.И. Развитие промышленного производства / Амоша А.И, Иванов Н.И. и др. - Киев: Наук. думка, 2003. - 340 с. 2. Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством / М.К.Колісник, П.Г.Ільчук, П.І.Віблій. - К.: Кондор, 2009. - 272 с. 3. Швець И.Б. Управление производственными мощностями: методология, оценка, учет: моногр. / И.Б. Швець. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. - 288 с. 4. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства : [навч. посібник] / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. - К. : ВД"Професіонал", 2004. - 320 с. 5. Назарова Г.В. Управление социально-трудовой сферой предприятия : [монография] / Назарова Г.В. - Харьков : Вид-во ХНЕУ, 2010. - 324с. 6. Барташевська Ю.М. Развитие

УДК 332.12/339.137.2

С.А. СИМАКОВСКИЙ, аспирант, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, Симферополь

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА КАК ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

У статті здійснено аналіз поняття "конкурентні переваги регіону" та існуючих підходів до визначення. Розглянуто складові конкурентних переваг регіону, уточнена структура та основні умови їх реалізації. Розкрито вплив розвитку конкурентних переваг на підвищення рівня конкурентоспроможності регіону.

В статье осуществлен анализ понятия "конкурентные преимущества региона" и существующих подходов к определению. Рассмотрено составляющие конкурентных преимуществ региона, уточненная структура и основные условия их реализации. Раскрыто влияние развития конкурентных преимуществ на повышение уровня конкурентоспособности региона.

The article is divided to analysis of the concept "competitive advantages of the region" and the existing approaches to the definition. The components of the competitive advantages of the region was considered, the structure and the basic conditions of their realization were clarified. Influence of competitive advantages on competitiveness of the region increasing was revealed.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, інноваційний потенціал регіону, економіка, інновації, конкуренція.

Интенсивное развитие экономики, переход страны на рыночные отношения обусловили необходимость переосмысления сложившейся ситуации и формирование качественно нового понимания происходящих вокруг процессов и изменений. Стремление к обеспечению открытости национальных экономик, развитие процессов интеграции страны в мировое экономическое сообщество усиливают влияние процессов глобализации, приводят к устранению барьеров и границ на пути экономической интеграции между различными рынками, странами, отдельными предприятиями. На современном этапе развития экономики возможность успешно конкурировать на рынке определяется наличием или отсутствием у региона конкурентных преимуществ по сравнению с другими регионами. При этом каждый регион выступает как форма определенной пространственной организации производства, основанной на отраслевом и территориальном разделении труда в рамках всего народного хозяйства страны.

Исследованиями конкурентных преимуществ региона занимались: М. Портер [1], Д. Рикардо [2], Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон [3], А. Смит [4]. Ими было определено, что факторы, которые способствуют повышению конкурентоспособности страны (региона, предприятия) являются их конкурентными

преимуществами. Среди отечественных учёных, исследованием конкурентных преимуществ региона занимались: Фатхутдинов Р.А. [5], Шевченко Л.С. [6], Головачев А. С. [7], Межевич Н.М. [8], Гусаков М.А. [9], Унтура Г.А. [10], Чайникова Л.Н. [12].

В современных условиях повышение конкурентоспособности региона является необходимым условием его достойного позиционирования на мировом рынке. Конкурентоспособный регион – это регион с благоприятными условиями жизни для населения и ведения бизнеса по сравнению с другими регионами. Не обладая конкурентными преимуществами (не создавая комфортных условий для жизни населения и функционирования предприятий), регион не сможет развиваться, получать бюджетную поддержку государства, выходить на международный уровень.

Целью данной статьи является исследование конкурентных преимуществ региона как источников повышения его конкурентоспособности.

Региональная конкурентоспособность обеспечивается за счет конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества региона – это наиболее выгодные позиции региона по сравнению с другими регионами. Их развитие и создание новых конкурентных преимуществ, призвано обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие регионов.

М.А. Гусаков отмечает, что «имеющиеся конкурентные преимущества в ряде отраслей, такие как наличие определенных ресурсов, инновационного и технологического потенциала, численности и качества трудовых ресурсов, не трансформировались в конкурентоспособность экономики» [9, С. 64].

По мнению Г.А. Унтуры, конкурентные преимущества представляют собой совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы производства товаров и услуг [10]. Также существует противоположная точка зрения, согласно которой конкурентные преимущества раскрываются не через содержательный аспект, а рассматриваются в качестве самостоятельного индикатора. Данная точка зрения прослеживается в следующем определении: «Конкурентные преимущества региона – это есть интегральный показатель, образующийся из преимуществ предприятий и организаций, производящих конкурентоспособные товары и услуги» [11, С. 12].

Конкурентные преимущества региона – его преимущества в трудовых, материальных и виртуальных факторах производства, таких как информация, знания, инновации, предпринимательские способности, в факторах окружающей среды, обеспечивающих эффективность экономики регионального бизнеса.

Головачев А.С. предлагает следующую классификацию конкурентных преимуществ региона:

- абсолютные, связаны с наличием уникальных ресурсов и производственных возможностей, и относительные, обусловлены лучшими по сравнению с другими регионами возможностями или условиями производства и реализации продукции или предоставления услуг;

- производственные и инновационно-инвестиционные (по объему, структуре, инновационной активности, инвестиционной привлекательности и эффективности использования всех ресурсов);
- количественные (доля рынка) и качественные характеристики функций региона, товаров или услуг его предприятий;
- фактические (реализованные) и потенциальные (не используемые в настоящее время) [7].

Совершенно иную классификацию конкурентных преимуществ региона приводит Межевич Н.М. На основе обобщения позитивных наработок нескольких теорий, так или иначе затрагивающих анализ конкуренции, он выделяет пять типов конкурентных преимуществ:

- ресурсные преимущества - конкурентные преимущества фирм, связанные с выгодным местоположением (близость к транспортным и информационным коммуникациям, торговым узлам и другим элементам инфраструктуры), благоприятные условия доступа к природным ресурсам и недвижимости, дешевизна и доступность природных ресурсов, рабочей силы;
- технологические конкурентные преимущества производителей, обусловленные наличием и эксплуатацией фирмами технологий массового производства, обеспечивающих экономию на масштабах и увеличивающих потребительский эффект, связанный с ценовыми характеристиками приобретаемой продукции;
- благоприятный налоговый и бюрократический режим, создаваемый правительством страны, позволяющий фирмам получать экономию на налоговых платежах, а также транзакционных издержках;
- глобальные конкурентные преимущества производителей связаны с формированием внеэкономических (экологических, социальных) стандартов хозяйственной деятельности и их реализацией в политике фирм и государства;
- культурные конкурентные преимущества производителей обусловлены культурной близостью (различиями) стран, позволяющей фирмам поддерживать рынки сбыта и ресурсов в странах близкой культуры [8].

Исходя из методологии анализа конкурентной среды, предложенной М. Портером, конкурентные преимущества страны определяются исходя из детерминант «национального ромба», включающих: параметры факторов, стратегию фирм, их структуру и соперничество, параметры спроса, родственные и поддерживающие отрасли и влияние правительства [11, с. 214].

Производство в регионе конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом потребителей на отечественном и мировом рынках, является одним из основных факторов его конкурентного преимущества. Задача состоит в том, чтобы регион как социально-экономическая система сама должна содействовать формированию конкурентных преимуществ предприятий и фирм, находящихся на его территории, путем создания конкурентной среды и развития соответствующей инфраструктуры [12, с. 125-130].

Одним из источников конкурентных преимуществ являются инновации, создаваемые в результате научно-технической деятельности на предприятии.

Инновационные конкурентные преимущества представляют особый интерес. Они формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента

выпускаемой продукции, и за счет этого увеличивать потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции.

Сафиуллин Л.Н. и Пикулев А.А. под инновационными конкурентными преимуществами понимают: совокупность технико-технологических, организационно-экономических, научно-образовательных и информационных, институциональных, социально-культурных и других условий, сложившихся в регионе и выгодно отличающих его от других регионов по показателям инновационной активности, позволяющих ему более эффективно функционировать в национальной и международной конкурентной среде [13].

От наличия тех или иных преимуществ зависит конкурентоспособность региона, которая также определяется экономической мощностью расположенных на его территории предприятий, накопленными научно-техническими, человеческими, информационными, финансовыми и другими ресурсами. Кроме того, присутствие на территории определенных факторов создает дополнительные положительные эффекты. К таким факторам относятся наличие земельных, лесных, водных и других ресурсов, развитой производственной и социальной инфраструктуры, наличие высококвалифицированной рабочей силы, современных средств коммуникации, близость к рынкам сбыта, благоприятная региональная политика, а также развитие предпринимательства в регионе [14, с.110].

Факторами потенциальных конкурентных преимуществ на региональном уровне национальной экономики следует считать размеры производственных мощностей, уровень технологического развития производства, квалификацию кадров, развитость инфраструктурных отраслей, инновационный характер региональной экономики. Основная специфика названной группы региональных конкурентных преимуществ состоит в том, что их стабильность и перспективность носит характер явной неопределенности, которая возрастает в связи с неопределенностью процессов глобализации региональной экономики.

Следует также учитывать, что важным дополнительным импульсом к формированию конкурентных преимуществ региона выступают на начальном этапе этого процесса крупные первоначальные инвестиции из бюджетных источников, которые затем, по мере формирования благоприятного инвестиционного климата, должны заменяться инвестициями крупных частных корпораций.

Сфера научно-исследовательских работ и разработок является реальным потенциалом, который регион может использовать для удержания и создания новых конкурентных преимуществ. Инновационная деятельность включает создание, внедрение и распространение инноваций и проявляется, прежде всего, в выработке и реализации инновационной стратегии и инновационной политики.

Таким образом, в условиях рыночной экономики именно инновационная деятельность является определяющим фактором в конкурентной борьбе, обеспечивающим условия для стабильного долгосрочного развития, а основным конкурентным преимуществом регионов становится формирование и развитие их инновационного потенциала.

Список литературы: 1. *Портер М.* Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. - 496 с. 2. *Ricardo D.* The Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo - London: J.M. Dent, 1955. - 292 p. 3. *Кэмпбел Д.* Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел; пер. с англ. Н.И. Алмазовой - М.: Издательство Проспект, 2003. - 346 с. 4. *Smith A.* The Wealth of

Nations / A. Smith - London, 1954. - P. 56-57. 5. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов - М.: "Маркетинг", 2002. - 892 с. 6. *Шевченко Л.С.* Конкурентное управление / Л.С. Шевченко - Харьков: Эспада, 2004.- 520 с. 7. *Головачев А. С.* Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти / А. С. Головачев // Проблемы управления, 2009. - № 4 (33). – С. 119-125. 8. *Межевич Н.М.* Механизмы региональной политики / Н.М. Межевич – СПб, 2005. – 75 с. 9. *Гусаков М.А.* Формирование инновационной готовности экономики России и регионов / М.А. Гусаков // Экономика и управление: российский и международный опыт. – Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2007. – С. 63-73. 10. *Унтура Г.А.* Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности / Г.А. Унтура // Регион: экономика и социология, 2002. - № 1. - С.3-16. 11. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. В.Д. Щетинина – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. 12. *Чайникова Л.Н.* Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н. Чайникова – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с. 13. *Safiullin L.N., Shagiakhmetova G.I.* Innovative infrastructure development as a factor of public production / L.N. Safiullin, G.I. Shagiakhmetova // Vestnik of Kazan State Agrarian University, 2009. – № 4. – P. 36-44. 14. *Неретина Е. А.* Проблемы развития экономики регионов в контексте их конкурентоспособности / Е. А. Неретина // Журнал "Регионология", 2008. - № 2. - С.110-111.

Поступила до редакції 06.04.2012р.

УДК 330.341.1

В.А. СОКОЛЕНКО, професор, канд.ек.наук, НТУ «ХП»

Н.В. ВІХЛЯЄВА, аспірант, НТУ «ХП»

МЕТОДИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕЛЕКТРО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В даній статті наведено актуальність проблеми вибору методики оцінки інноваційного потенціалу. Визначені основні проблеми на сучасному етапі. Запропонована раціональна методика оцінки інноваційного потенціалу підприємств електроенергетичної галузі.

В данной статье представлена актуальность проблемы выбора методики оценки инновационного потенциала. Определены основные проблемы на современном этапе. Предложена рациональная методика оценки инновационного потенциала предприятий электроэнергетической отрасли.

This article presents the problem actuality of innovative potential estimation methodology choice. The basic problems on the modern stage are certain. Rational methodology of innovative potential estimation at electroenergy industry enterprises is offered.

Згідно світової практики, для ефективної діяльності енергетичного виробництва необхідний інноваційний розвиток, який, у свою чергу, починається з оцінки інноваційного потенціалу. Існує безліч визначень поняття інноваційний потенціал. Наприклад, це й «гранично можливий рівень вкладу інноваційної діяльності в поліпшення фінансових показників підприємства при оптимальному використанні наявних інноваційних ресурсів», і «цілісна система стосунків між господарюючими суб'єктами з приводу формування, відтворення і якісного розвитку, що відбиває цілеспрямований характер накопичення кількісно-якісних змін, що створюють імпульси і умови для інноваційного розвитку», а також «характеризує той максимальний об'єм

інноваційної продукції, який можливий при повному задіюванні наявних інноваційних ресурсів», та інші.

Щодо інноваційного потенціалу електроенергетики, він представляє собою сукупність усіх інноваційних ресурсів функціональних блоків галузі, характеризуючи максимальне їх використання в цілях підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На сьогоднішній день, питання відсутності єдиної системи показників оцінки інноваційного потенціалу є досить актуальним. Безліч учених неодноразово піднімали цю проблему, але і досі питання залишається відкритим.

До основних методів оцінки інноваційного потенціалу, існуючих на сьогодні, можна віднести такі, як: метод прямих розрахунків, експертне оцінювання, метод оцінки фінансової стійкості, структурний системний аналіз, індексний метод. Кожен метод має свої переваги і недоліки. Однак, слід зазначити відсутність в них процесного підходу до оцінки інноваційного потенціалу, за допомогою якого може бути детально описана вся послідовність дій, призначені особи, відповідальні за роботу, розподілені часові проміжки, визначені вимоги до необхідної інформації.

На наш погляд, за результатами аналізу різних думок авторів, до основних складових інноваційного потенціалу слід віднести такі:

- кадрова (склад і кваліфікація фахівців, компетентність керівництва, трудова етика, доля працюючих в інтелектуальній сфері, тощо);
- виробнича (оновлення виробничих фондів, виробництво нових видів продукції, продуктивність праці, транспорт, якість матеріалів, тощо);
- технологічна (технічний рівень і термін служби устаткування, наявність патентів, міра захищеності комерційної інформації, тощо);
- інформаційна (обчислювальна техніка і устаткування активної частини основних фондів установ, виконуючих НДДКР, науково-технічна література, сучасні автоматизовані програми);
- фінансова (витрати на дослідження і розробки, внутрішні витрати на НДДКР, витрати на підвищення кваліфікації і навчання кадрів, тощо);
- ринкова (конкурентоспроможність продукції, доля інноваційної продукції в загальному об'ємі промислової продукції, наявність попиту, ефективність маркетингових заходів тощо).

Усі складові науково-технічного потенціалу взаємозв'язані і відіграють важливу роль в рішенні конкретних технічних, економічних і соціальних завдань. Вважаємо, що впровадження єдиної процедури оцінки науково-технічного потенціалу підприємств електроенергетичної галузі дозволить в значній мірі оптимізувати структуру витрат, скоротити енерговтрати, підвищити якість обслуговування споживачів, підвищити продуктивність праці. Також, прозора оцінка промислових підприємств дозволить залучити до співпраці як українських, так і зарубіжних інвесторів.

Для того, щоб оцінити стан інноваційної діяльності як на окремому підприємстві, так і в цілому по галузі, на нашу думку, необхідна система постійного моніторингу за змінами складових інноваційного потенціалу. Зміни однієї або декількох складових в певному часі явно демонструватимуть міру впливу кожного компоненту на інноваційний потенціал підприємства або галузі. Регулярна фіксація змін складових інноваційного потенціалу дозволить підприємствам своєчасно коригувати цілі і завдання для їх досягнення.

Якісний моніторинг в галузі електроенергетики зможе сприяти рішенню ряду завдань, наприклад таких як: аналіз режимів експлуатації енергообладнання в нових умовах,

швидкість відтворення кадрових ресурсів, тенденції роботи з міжнародними організаціями з питань інноваційного розвитку, міра збільшення інноваційних витрат на модернізацію, реконструювання енергетичного устаткування тощо.

Слід також підкреслити, що розрахунок інноваційного потенціалу є досить складним завданням. Оцінка сукупного інноваційного потенціалу галузі має бути предметом конкретного творчого аналізу в кожному випадку. Для підприємств електроенергетики важливо проаналізувати вклад кожного інноваційного ресурсу в підвищення ефективності організації.

На наш погляд раціональна методика оцінки інноваційного потенціалу повинна складатися з таких етапів:

1. Визначення фактичних значень індикаторів потенціалу.
2. Формування шкали оцінок по кожному індикатору у балах
3. Бальна оцінка кожного індикатора за шкалою оцінок.
4. Визначення вагової значущості індикатора.
5. Оцінка потенціалу як середньозваженої суми бальних оцінок.

Формування шкали оцінок по кожному індикатору у балах по індикаторах, які набувають числових значень, крок шкали визначається від амплітуди значень індикаторів по підприємствах.

По індикаторах, які не мають кількісних одиниць виміру (наприклад, наявність програми перспективного розвитку), оцінка встановлюється експертним шляхом на якісному рівні. Наприклад, масштабність і міра новизни інноваційної програми (абсолютна, відносна, умовна).

В цілому оцінка науково-технічного потенціалу може переслідувати дві головних мети:

- 1) Визначення міри розвитку економічної системи і змін рівня економічної безпеки (на основі моніторингу оцінки). Динаміка показників значною мірою дозволить зробити висновки про реалістичність побудови стратегічного плану, про необхідність вжиття термінових заходів по усуненню недоліків, про можливість інвестування;
- 2) Визначення конкурентного рейтингу (на основі порівняльного аналізу показників). Ця оцінка сприятиме підсиленню конкуренції, що має позитивно відбитися на економічній безпеці.

В результаті узагальнення різних точок зору відносно інноваційної діяльності, слід, на наш погляд, розділяти показники інноваційного потенціалу, ефективності витрат на інноваційну діяльність і загальні показники ефективності інновацій.

Запропонована система індикаторів оцінки інноваційного потенціалу електроенергетичних підприємств, є сукупність індикаторів усіх розділів електроенергетики, що розраховуються в регіональному розрізі.

Слід також відмітити, що така система індикаторів комплексно характеризує науково-організаційні, інженерно-технічні, інноваційно-технологічні, патентно-конструкторські, інноваційно-координаційні та інтелектуальні ресурси підприємств електроенергетичного комплексу. При цьому об'єднання і узгодженість інноваційних рішень по різних розділах сприятимуть синергетичному ефекту, що відбивається такими індикаторами:

- наявність програми перспективного розвитку;
- наявність модернізованого, реконструйованого, нового обладнання;

- дотримання термінів будівництва і модернізації устаткування;
- наявність сучасних автоматизованих цифрових засобів;
- реалізовані проекти;
- наявність програм підвищення кваліфікації кадрів;
- наявність ліцензій, патентів;
- наявність міжнародних Угод, спрямованих на інноваційну діяльність;
- впровадження програм Управління якістю;
- наявність працівників, що мають вчений ступінь.

Слід зазначити, що якісний моніторинг в електроенергетиці сприятиме рішення ряду завдань, наприклад, таких як: аналіз режимів експлуатації енергообладнання в нових умовах, швидкість відтворення кадрових ресурсів, тенденції роботи з міжнародними організаціями з питань інноваційного розвитку, міра збільшення інноваційних витрат на модернізацію, реконструювання енергетичного устаткування, підвищення ефективності функціонування і забезпечення стійкого розвитку електроенергетики, підвищення енергетичної і екологічної ефективності, постійне нарощування інноваційного потенціалу, розвиток альтернативних джерел енергії, забезпечення стійкого відтворення висококваліфікованих кадрів, тощо.

Таким чином, для забезпечення модернізації підприємств електроенергетики потрібний об'єктивний комплексний підхід до оцінки науково-технічного потенціалу електроенергетичних підприємств, суть якого полягає в усебічній оцінці інноваційною активності підприємств, що створює умови для ефективного управління інноваційною діяльністю.

Оцінка і моніторинг змін складових інноваційного потенціалу сприятимуть активному залученню інвесторів, що, у свою чергу, позначиться на підвищенні інноваційної активності і, отже, на економічній безпеці, використання методу оцінки інноваційного потенціалу у рамках стратегічного планування, а також моніторингу в електроенергетичній галузі, сприятиме поліпшенню добробуту суспільства, динамічному розвитку народного господарства, виведенню економіки країни на більше високий рівень науково-технічного розвитку, зміцненню економічної безпеки.

Перехід електроенергетики на інноваційний шлях розвитку може забезпечити реалізація наступних стратегічних цілей: збереження цілісності, розвиток єдиної енергетичної системи країни, її інтеграція з іншими енергооб'єднаннями; підвищення ефективності функціонування і забезпечення стійкого розвитку електроенергетики (зниження експлуатаційних витрат, поліпшення якості електроенергії, скорочення технологічних витрат, забезпечення зростаючого попиту), підвищення енергетичної і екологічної ефективності, постійне нарощування інноваційного потенціалу; розвиток альтернативних джерел енергії; забезпечення стійкого відтворення висококваліфікованих кадрів.

Список літератури: 1. Теория инновационной экономики: учебник / под ред. О.С. Белокрыловой. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. - 376 с. 2. Митякова О.И. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия // Финансы и кредит. - 2004. - № 13. - С. 69-74. 3. Кочетков С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Экономист. - 2006. - №5. - С. 34-38. 4. Шкатов В.А. Системные услуги на рынке электроэнергетики // Энергорынок. - 2004. № 9. - С. 32-36. 5. Шавров Э.Н. Об очевидных причинах и результатах реформ в электроэнергетическом секторе самых развитых стран мира // Энергетик. — 2007. - № 2. - С. 29.

Поступила до редакції 05.04.2012р.

М. І.СТЕГНЕЙ, канд.ек.наук, доцент, Мукачівський державний університет

РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПІДНЕСЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА

Стаття присвячена особливостям впливу розвитку агропродовольчого ринку на соціально-економічне піднесення українського села. Охарактеризовано сучасний стан і тенденції соціально-економічного розвитку аграрного сектору України. Визначено особливості сільськогосподарського виробництва які необхідно враховувати при формуванні політики розвитку агропродовольчого ринку. Показано необхідність створення умов для забезпечення ефективного функціонування аграрної сфери та нарощування виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції з метою гарантування продовольчої безпеки країни та задоволення потреб населення в контексті сталого розвитку сільських територій.

Статья посвящена особенностям влияния развития агропродовольственного рынка на социально-экономическое поднесение украинского села. Охарактеризовано современное состояние и тенденции социально-экономического развития аграрного сектору Украины. Определены особенности сельскохозяйственного производства которые необходимо учитывать при формировании политики развития агропродовольственного рынка. Показана необходимость создания условий для обеспечения эффективного функционирования аграрной сферы и наращивания производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции с целью гарантирования продовольственной безопасности страны и удовлетворения потребностей населения в контексте устойчивого развития сельских территорий.

The article is devoted to the peculiarities of the impact of agriculture on the socio-economic growth of the Ukrainian village. We characterize the current state and trends of socio-economic development of agrarian sector of Ukraine. The features of agricultural production that must be considered in policy development agri-food market. The necessity of creating conditions for effective functioning of agriculture and production of competitive agricultural production to ensure food security and meet the needs of the population in the context of sustainable rural development.

Ключові слова: аграрне виробництво, аграрний сектор, агро продовольчий ринок, сільські території, сталий розвиток.

Вступ. В сучасних умовах інтенсивного розвитку інтеграційних процесів для економіки багатьох європейських країн та України, питання розвитку аграрного виробництва є надзвичайно актуальним, особливо, для забезпечення соціально-економічного піднесення сільських територій. Сільську місцевість розглядають не тільки як місце проживання значної частини населення, а також як невід'ємну частину аграрного сектора, якому належить вагома роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Слід зазначити, що особливості соціально-економічного розвитку сіл та аграрної сфери широко висвітлюється в наукових працях провідних учених України. Серед яких д В.Г. Андрійчук, О. Гудзь, В.І. Благодатний, П.І. Гайдучкий, І.В. Гончаренко, А.Д. Діброва [1], І.О. Іртищева, О.В. Крисальний [2], .П.М. Макаренко, М. Малік, Л.О. Мамуль [3], А.А.Пересада, П.Т. Саблук, Н.С. Танклевська, В.І. Топіха, Д.Ф.Харківський, та ін. Вони збагатили економічну науку фундаментальними ідеями та теоретичними положеннями, на базі яких можна робити певні

узагальнення та проводити подальші дослідження. Проте вивчення даної проблеми в умовах наслідків світової фінансової кризи залишається актуальним, оскільки, на сьогодні, не достатньо вивчені риси притаманні попереднім та сучасному етапам розвитку інтернаціоналізації господарських процесів і обставин, які необхідно врахувати в практиці забезпечення процесу розвитку агропродовольчої сфери. Залишається малодослідженою проблема формування й реалізації дієвого механізму ефективного розвитку аграрного виробництва та селищних інституцій, принципів, факторів та закономірностей його впровадження.

Широке коло наукових досліджень особливостей аграрного виробництва та перспектив розвитку сільських територій підтверджують важливість цих питань, необхідність удосконалення взаємовідносин селищних рад та аграрних виробників з бюджетом і цільовими бюджетними фондами, що забезпечило б поєднання державного регулювання та саморегулювання.

Постановка завдання.

Метою дослідження є систематизація та розвиток теоретико-методологічних та практичних основ формування і реалізації соціально-економічного розвитку агропродовольчої сфери та розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо їх удосконалення в контексті сталого та комплексного розвитку сільських територій.

Методологія.

Теоретичну та методологічну основу дослідження даної тематики становлять діалектичний метод пізнання соціально-економічних явищ, системний підхід до аналізу сутності, складових й принципів економічної політики аграрних формувань; результати досліджень провідних наукових шкіл з питань економічної теорії. Дослідження ґрунтуються на системному аналізі факторів, чинників та методів дослідження впливу на розвиток аграрного виробництва в контексті соціально-економічного піднесення українського села. Крім того використано систему економіко-статистичних методів, серед яких: метод теоретичного узагальнення і порівняння, монографічний метод, системного та структурно-логічного аналізу та інші.

Дослідження даної тематики потребує узагальнення й опрацювання наступних джерел інформації: нормативно-правових актів України, оперативних даних Мінагрополітики та продовольства, наукових публікацій дослідників, матеріалів соціологічних опитувань та ряд інших.

Результати дослідження.

Однією з причин незадовільного стану аграрного виробництва України є відсутність чіткої наукової концепції його реформування, суперечність аграрних перетворень та недостатнє державне регулювання, адже за ствердженням Крисального О.В., “тільки держава може забезпечити економічну свободу всім суб’єктам господарювання, створити надійний механізм захисту населення від впливу стихії ринку. Тільки держава, як система влади, може здійснити відповідні політичні, економічні та соціальні реформи” [2. с.8]. Державна підтримка – це складова системи державного регулювання сільського господарства, що являє собою сукупність правових, фінансово-економічних, організаційних та інших

заходів щодо стимулювального впливу на розвиток як сільськогосподарського виробництва, так і сільських територій у потрібному для суспільства напрямку [1. с.77]. Стратегічним завданням аграрної політики держави є формування ефективного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, здатного забезпечити продовольчу безпеку країни і зростаючий експорт окремих видів його продукції та належний рівень розвитку сільських територій та рівень життя сільського населення.

Сучасний розвиток аграрного сектору України здебільшого орієнтований на укрупнення господарюючих суб'єктів, створення великих аграрних компаній та холдингів. У кожному регіоні України працюють по декілька компаній, які володіють десятками тисяч гектарів ріллі, займаються інтенсивним веденням землеробства, відмовляючись від малоприбуткових та соціально спрямованих напрямів діяльності. Це призводить до зменшення кількості робочих місць, міграції сільського населення у великі міста, далеке та близьке зарубіжжя. З кожним роком погіршується стан соціальної інфраструктури, на що впливає, першою чергою, відсутність достатнього фінансування з бюджетів різних рівнів.

Як наслідок за останні 15 років кількість жителів сільської місцевості зменшилася на 1,8 млн осіб, або 12%, і становить 14,7 млн, а чисельність дітей шкільного віку - на третину і становить лише 1,3 млн осіб. При цьому наповненість шкіл учнями в кращому разі становить 30-35% їх потенційних можливостей. [4]

Для здійснення прозорих процедур продажу продукції виробниками безпосередньо споживачам, в регіонах було створено спеціальна ринкова інфраструктура аграрного ринку: акредитовані відповідно до вимог біржі, практично в кожному районі агроторговий дім, ринок, у кожному селі – заготівельні пункти, кооперативи.

Проте рівень використання новоствореної інфраструктури досі вкрай низький. Обсяги реалізації продукції безпосередньо товаровиробниками на біржах низькі. Мало укладається ф'ючерських угод, мало проводиться аукціонів з продажу живої худоби, оптових партій овочів, фруктів тощо. Недостатня кількість функціонуючих торгових домів, обслуговуючих кооперативів, заготівельних пунктів, а обсяги продажу продукції через зазначені об'єкти ринкової інфраструктури незначні. Продовольчі ринки здебільшого працюють як базари, а не як організовані оптово-роздрібні торговельні структури, їхня матеріально-технічна база слабка, бракує холодильної, рефрижераторної техніки, складських приміщень, інформаційних та комунікаційних систем.

Проблеми пов'язані із світовою фінансовою кризою позначилися на формуванні попиту на сільськогосподарську продукцію. Сформувалася висока частка витрат бюджетів українських сімей на продукти харчування (понад 50%), тоді як у країнах європейського союзу – 15-25%. Спостерігається низький рівень споживання продовольства серед малозабезпечених категорій населення. У зв'язку з цим, стимулювання споживчого попиту слід починати насамперед із підвищення купівельної спроможності малозабезпечених категорій, які споживають продуктів значно менше, ніж забезпечені сім'ї.

Підвищення купівельної спроможності малозабезпечених категорій населення до рівня споживачів, прибутки яких перевищують прожитковий мінімум, сприятиме значному зростанню річного сукупного споживчого попиту на хліб, м'ясо і молоко.

Але загальний потенціал споживчого попиту значно більший. Підвищення рівня споживання продовольства до рекомендованих Українським науково-дослідним інститутом харчування норм споживання основних видів продуктів уможливило б підвищення сумарного споживчого попиту на десятки млрд грн, з яких понад 50% - потенційні доходи аграрного сектору.

Таким чином, аграрний сектор, який забезпечує більшість продуктів харчування, має великі можливості для суттєвого зростання і повнішого забезпечення споживчого попиту.

У зв'язку з цим формування і забезпечення послідовного розвитку агропродовольчого ринку стає одним з пріоритетних завдань уряду та Верховної Ради України, подальшої ринкової трансформації галузі. Організація прозорого агропродовольчого ринку має розглядатися насамперед як один із інструментів оздоровлення фінансового стану сільського господарства, підвищення його інвестиційної привабливості, вирішення інших завдань економічного та соціального розвитку села.

Отже, коло питань з проблеми формування та розвитку агропродовольчого ринку значно розширилось, що зумовлює необхідність подальшого їх дослідження. Необхідні зміни щодо організаційних та економічних напрямів регулювання аграрного ринку: створення і розвиток розгалуженої інфраструктури, формування нормативно-правової бази та інформаційно-аналітичного забезпечення, ведення моніторингу та прогнозування кон'юнктури аграрного ринку, посилення контролю за якістю сільськогосподарської продукції, регулювання попиту і пропозиції шляхом здійснення резервних, інтервенційних, заставних та регіональних закупівель, продажу продукції через прозорі процедури ринку, регулювання експорту та імпорту.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, доцільно зауважити, що проблеми формування та розвитку агропродовольчого ринку тісно взаємопов'язані із процесом соціально-економічного розвитку сільських територій. А процес занепаду українського села підриває основи подальшого розвитку не лише аграрного сектора, але й усього суспільства через загрозу продовольчій безпеці, звуження демографічно - відтворювальної бази, втрату культурної спадщини та соціального контролю над територією держави. Саме тому нагальною потребою є створення умов для реалізації багатофункціональності сільського господарства, агропродовольчого ринку і села в інтересах суспільства. Це дозволить покращити сферу управління сільськими територіями, активізувати ініціативність сільських територіальних громад, розширити можливість працевлаштування на селі, збільшити доходи сільського населення і доступність базових послуг, нормалізувати демографічну ситуацію та підвищити рівень життя на значній частині сільських територій.

Список літератури: 1. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика / А.Д. Діброва –К.: ВПД „Формат”, 2008. – 488с. 2. Крисальний О.В. Формування системи державної підтримки розвитку агропромислового виробництва в Україні/ О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 1998 - №7.-С.8-14. 3. Мармуль Л.О. Ефективність підприємницької діяльності фермерських господарств: моногр. / Л.О. Мармуль, О.Л. Гальцова. - К.: ННЦ "Ін-т агр. економіки", 2006. - 202 с. 4. Ладика В. І. Розвиток сільських територій: стан та

УДК 332.2:330.341

І. П. СТЕПАНЧУК, аспірантка, ВНУ ім.Лесі Українки, Луцьк

РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто особливості регіональної інноваційної політики, висвітлено її основні завдання, такі як розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалу регіонів, як однієї з головних умов формування регіональної інноваційної системи.

В статье рассмотрены особенности региональной инновационной политики, отражена она основные задания, такие как развитие научно-технического и инновационного потенциала регионов, как одного из главных условий формирования региональной инновационной системы.

The peculiarities of carrying out of the regional innovative politics are considered in the article. Its major tasks are also highlighted such is the development of scientific-technologic and innovative potential of the regions.

Ключові слова: регіональна інноваційна політика, програма науково-технічного та інноваційного розвитку, інноваційна інфраструктура, регіональна інноваційна система.

Вступ. Сучасна регіональна політика в Україні передбачає зміцнення інноваційного потенціалу розвитку регіонів країни та їхньої конкурентоспроможності. Основним пріоритетним завданням регіональної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності, повинен стати розвиток науково-технологічного та інноваційного потенціалу регіонів. Таким чином процес поширення інновацій від централізованого повинен перейти до локального, коли окремі регіони завдяки локальним інноваційним процесам стануть „точками інноваційного зростання” національної економіки.

Економічно розвинуті країни використовують такі напрямки державної регіональної політики: 1. Реструктуризація економіки регіонів, яка базується на максимальному використанні його внутрішнього потенціалу і орієнтована на регіональний ріст, враховуючи особливості регіону. 2. Врегулювання економічного розвитку в країні з метою забезпечення збалансованого регіонального розвитку і допомоги депресивним регіонам. 3. Регіональний підйом, що підтримується урядом та місцевими органами влади.

Регіональна політика повинна бути спрямована на допомогу регіонам, сприянні розвитку інноваційної інфраструктури та інших заходів, спрямованих на покращення інноваційного бізнес-середовища.

Постановка завдання. Поточна ситуація в інноваційній сфері робить нагальною розробку такої державної та регіональної політики, яка б забезпечувала розширення об'єктної бази інноваційної діяльності та вплив на розширене економічне зростання, що включає розвиток ефективної регіональної інноваційної системи. Метою

дослідження є розгляд особливостей проведення регіональної інноваційної політики, розкриття змісту, структури та проблем становлення інноваційної політики. Формування і здійснення державної регіональної політики, спрямованої на розвиток регіонів, подолання регіональних диспропорцій і впровадження єдиних соціальних стандартів є головними завданнями внутрішньої політики держав.

В Україні не проводиться порівняльний аналіз регіональної інноваційної політики. Влада слабо використовує інформацію про регіональну науково – інноваційну діяльність для проектування інноваційної політики. У багатьох регіонах розробляють ься програми інноваційного розвитку, але вони не носять цілісного характеру (Програма інноваційного розвитку Донецької, Дніпропетровської області на період до 2020 року, Програма науково –технічного розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року).

Тільки в останні роки регіони почали залучати іноземних спеціалістів до проектування політики. Так Чернівецька, Харківська, Львівська, Херсонська, Волинська, Вінницька, АР Крим та м. Севастополь проводять неефективну інноваційну політику. Необхідно відмітити, що протягом 2006–2009 років зросла величина валового регіонального продукту майже в 5 разів, фінансова криза внесла свої корективи, незалежно від інноваційного потенціалу рівень валового регіонального продукту на душу населення в 2010 році майже не змінюється, що підтверджує той факт, що в ході регіональної інноваційної політики не були застосовані радикальні заходи в умовах кризи щодо активізації інноваційних процесів регіонів [1,112].

Методологія. Питанням формування регіональної інноваційної політики як інструменту формування державного регулювання економіки приділяють увагу значна кількість іноземних та вітчизняних вчених: М. Портер, Л. Федулова, Л. Гурієва, М. Долішній, Є. Бойко, С. Іщук, М. Федотов, А. Румянцев, Є. Жихор. Вирішити проблему перетворення науки у визначальний фактор реформування економіки можливе лише за умови послідовної державної науково-технологічної політики. Л. Федулова розробила пропозиції стосовно реформування регіональної промислової політики в напрямку більш ефективного залучення органів місцевого самоуправління до реалізації пріоритетів інноваційного розвитку [7,39]. М. Долішній, Е. Бойко, С. Іщук звертають увагу на умови реалізації ефективної інноваційної політики регіонального рівня, створення нових організаційних структур на базі регіональних центрів науки та освіти, спрямованих на впорядкування відносин наука – виробництво – влада [2,51]. У роботах російських вчених М. Федотова, А. Румянцева вказується на економічні, інформаційні, політичні передумови, що враховуються під час формування регіональної політики, аналізується системні недоліки державного регулювання інноваційної діяльності регіонів.

Результати дослідження. Розглядаючи процес створення інноваційної системи в розвинутих країнах, можна виділити один з головних шляхів – регіональна політика в області інновацій. Аналіз показує, що науковці виділяють три групи країн за ступенем активності втручання держави в процеси створення інноваційної системи: 1. Країни, де переважає концепція необхідності активного втручання держави (Японія, Франція). 2. Країни, де домінують процеси вільної ринкової

економіки (США, Великобританія). 3. Росія, Україна, де використовуються елементи державного регулювання та інноваційної політики країн з розвинутою ринковою економікою [6,229].

Системний аналіз дозволяє визначити регіональну інноваційну політику як складову державної науково-технічної, інноваційної політики і основну складову регіональної соціально-економічної політики запровадження центральними та регіональними органами державної влади, а також іншими державними організаціями та їх регіональними структурними підрозділами, комплексу міроприємств, спрямованих на стимулювання інтенсифікації інноваційних процесів в регіоні шляхом використання інноваційних потенціалів регіонів та інноваційної інфраструктури. Об'єктами РІП виступають інноваційні потенціали регіонів, інноваційна інфраструктура, інноваційні проекти, програми, інтелектуальні продукти.

Наступне ключове питання при формуванні регіональної науково-технічної політики – визначення її цілей. Вони, на наш погляд, повинні значною мірою впливати на конкурентоспроможність економічне зростання; б) процес їх досягнення повинен регулюватися місцевими органами влади. В якості головної мети науково-технічної політики регіону можна запропонувати забезпечення його інноваційної орієнтації, тобто впровадження у виробництво науково-технічних досягнень, що підвищують конкурентоспроможність економіки, з урахуванням концепції соціально-економічного розвитку.

Вирівнювання міжрегіональних диспропорцій, трансфер ресурсу розвитку для регіонів;

- Політика щодо соціально-економічного розвитку регіону за рахунок власних чи запозичених ресурсів. Вона створює механізм управління програмами, що забезпечує можливість планування «наскрізного» циклу дослідження виробництва із завершенням його на стадії розповсюдження нововведення і організацію об'єднання ресурсів та учасників. До вищесказаного треба додати необхідну для нормального функціонування регіональної інноваційної системи – існування сильного регіонального центру управління інноваційними програмами, очолюваного обласною державною адміністрацією. В країнах ЄС нараховується 150 програм, навіть нові індустріальні країни: Китай, ряд країн Латинської Америки розвитку регіональних інноваційних систем взяли на озброєння інноваційний шлях розвитку, процес моделювання регіональних систем активно проходить на деяких територіях Росії. В Україні регіональну політику активно проводять, за дорученням Кабміну від 06.10.2006 в Харківській області запроваджується проект програми інноваційного розвитку [5,15].

В якості можливого механізму розв'язання поставлених задач пропонується формування середньострокових комплексних обласних науково-технічних програм та інноваційних програм. Регіональна політика, представлена у вигляді подібних програм, може містити наступні розділи: 1. Аналіз стану науково-технічної сфери з метою виявлення рівня, перспективності і напрямів інноваційної діяльності. 2. Цілі та пріоритети розвитку як науково-технічної сфери в цілому. 3. Шляхи та засоби досягнення цілей, розвиток інноваційної інфраструктури. 4. Види забезпечення розробки регіональної інноваційної політики: це організаційне, інформаційне, правове, кадрове забезпечення. Програма інноваційного розвитку формується на

основі принципів: програмування, орієнтації на ринок; принципу синхронізації дій та проведення підготовки кадрів. Слід зазначити, що розроблено Програму науково-технічного та інноваційного розвитку Волинської області на 2009–2013 роки. Основний акцент при розробці регіональної інноваційної програми доцільно зробити на процесах, що сприяють формуванню інтересів суб'єктів у сфері реалізації інновацій та підвищення якості менеджменту на підприємствах, які є потенційними споживачами інновацій. При цьому в центрі уваги повинні перебувати підприємства та організації, розвиток яких є для області пріоритетним. Серед головних інструментів інноваційного розвитку, визначених Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2013 року для Волинської області, враховуються наступні: 1) забезпечення розвитку високотехнологічного наукоємного виробництва; 2) розвиток машинобудівної промисловості; 3) розвиток високотехнологічного агропромислового виробництва. Виходячи з цього, можна сформулювати завдання регіональної інноваційної політики для Волинської області: до 2013 року має бути створено 75 інноваційних підприємств, які матимуть 3700 робочих місць, залучено 150 млн. грн. інвестицій, прискорено темпи інноваційної продукції на 10% [4,8]. 1. Забезпечення спрямованості науково-технічного комплексу на досягнення основних соціально-економічних цілей розвитку. 2. Вибір пріоритетних напрямів розвитку науково-інноваційної сфери. 3. З'єднання науково-інноваційного та виробничого потенціалів, їх взаємодія. Причинами неефективної регіональної політики науковці та експерти називають:

- існуючі складові інноваційної інфраструктури: технопарки, бізнес-інкубатори, лізингові центри, як правило недостатньо обладнані, кадри малокваліфіковані, а ресурси обмежені;

- діяльність банків та інших економічних організацій, включаючи спеціальні економічні зони підтримують підприємства, а не інновації.

- фінансові інститути залучені до більш прибуткових видів підприємницької діяльності (торгівля, будівництво). Науково-технічна та інноваційна політика, підтримка певних видів НДДКР знаходяться у підпорядкуванні цілого ряду міністерств і агентств, координація зусиль між якими розвинена слабо. Великий бізнес, на думку фахівців, в регіонах України недостатньо активний у сфері технологічних інновацій. Протягом останніх років інноваційно активними були у 2000 році - 18% підприємств, а в 2011- 13,5% промислових підприємств. Український бізнес більш сприйнятливий до інновацій з залученням нового високотехнологічного обладнання, про що свідчать показники обсягів його імпорту [3,25]. Питання посилення інноваційної складової, об'єднання наукової та інноваційної політик тільки починає простежуватись у формуванні нормативно-правової бази, а саме створенні Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації. Отже, можна виділити напрямки реалізації регіональної інноваційної політики:

Переведення регіону на інноваційний шлях розвитку за рахунок освоєння нових видів продукції, переорієнтації виробництва на ресурсозберігаючі технології, розширення ринків збуту.

Формування цільових науково-інноваційних програм. Проведення конкурсів, тендерів, проектів на користь регіону та України.

Розвиток інноваційного підприємництва – мережі малих підприємств по доведенню прикладних розробок академічної, вузівської науки, окремих вчених і винахідників до практики. В даному випадку завдання регіональних органів влади та управління полягає в створенні прийнятних умов для їх появи та функціонування на даній території, з використанням для цього фінансових та інших важелів, що є в розпорядженні регіонів.

Формування регіональної інноваційної інфраструктури як ринкового інституту щодо забезпечення науково-дослідницької та інноваційної діяльності та сприяння становленню та розвитку малого інноваційного бізнесу, що включає систему бюджетних фондів, кредитування, систему пільг і кредитних гарантій, інформаційну підтримку малого інноваційного підприємництва.

Висновок. Регіональна інноваційна політика в Україні орієнтована на вирішення територіальних проблем, таких як ефективне використання матеріально-технічного, сировинного та трудового потенціалу, задоволення потреб внутрішнього ринку. Названі заходи реалізуються шляхом виконання програм, проектів щодо підвищення конкурентоспроможності пріоритетних для розвитку регіону виробництв шляхом залучення коштів інвесторів для реалізації інновацій, а також формування режиму економічного стимулювання інноваційної діяльності. Сьогодні можна констатувати, що для України залишається проблемою створення єдиного органу, що забезпечує прийняття основних рішень та координацію інститутів, залучених в процес реалізації інноваційної політики.

Список літератури. 1. Гусєв В. Державна інноваційна політика: регіональний аспект / В. Гусєв // Управління сучасним містом. – 2003.- №7 – 9 (11) – С. 100 – 114. 2. Долішній М. Організаційно-економічні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: регіональний аспект / М Долішній, Є Бойко, С. Іщук // Регіональна економіка. – 2004. -№1. – С. 48-54. 3. Гуриєва Л. К. Система стратегій в государственном регулировании инновационной деятельности регионов. / Л. К. Гуриева // Инновации. – 2006. - №3. – С. 22-27. 4. Програма науково – технічного та інноваційного розвитку Волинської області на 2009 – 2013роки. – Луцьк, 2009. 5. Проект «Стратегії інноваційного України 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 17.06.2009р. 6. Рудь Н. Т. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика.: Монографія. – Луцьк, РВВ ЛНТУ, 2011. – 498с. 7. Федулова Л. І. Управління інноваційним розвитком регіону. / Л. І. Федулова // Регіональна економіка.- 2005.- №2.- С. 37 – 47.

Поступила до редакції 06.04.2012р.

УДК 332.30:337

О. А. СТЕЦУРИНА, студент, НТУ «ХП»

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У данній статті розглядаються система обліку, контролю та аналізу використання матеріальних витрат в організаціях машинобудування та можливі шляхи їх удосконалення.

В данной статье рассматриваются система учета, контроля и анализа использования материальных затрат в организациях машиностроения и возможные пути их усовершенствования.

In this article dealt with the accounting system, control and analysis of material costs in engineering organizations and possible improvements.

Ключові слова: матеріальні витрати, виробництво, ресурси, матеріали, удосконалення процесу.

Постановка завдання. Реформування української економіки на сучасному етапі цілком пов'язане з діяльністю організації, що вимагає розробки і реалізації концептуально нових підходів до управління не тільки на макро-, але і мікроекономічному рівні. Це передбачає, в першу чергу, створення адекватної системи інформаційного забезпечення управління витратами організації, у тому числі нових підходів до вирішення проблем удосконалення обліку, контролю та економічного аналізу матеріальних витрат.

Методологія. Питанням обліку, контролю та аналізу матеріальних витрат у вітчизняній економічній літературі до переходу до ринкової економіки приділялося достатньо уваги. У цей період присвятили свої дослідження постановці і удосконалення обліку витрат за нормативним методом такі вчені, як П. С. Безруких, М. Г. Бейгельзімер, К. М. Гарифуллин, В. Б. Івашкевич, Е. К. Гильде, Д. І. Країнський, Е. А. Мизиковский, Ю.М. Миронов, О.А. Миронова, О. Д. Новіков, Н. Д. Новодворський, В. Ф. Палій, М. Плоткін, С. М. Ручин, Л. Сибіряков, В. І. Стражев, С. Д. Стукання, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін. Серед зарубіжних авторів, які зробили великий внесок у розвиток виробничого обліку, слід назвати Друрі, Б. Нидлз, Р. Ентоні та ін.

Метою статті є вивчення та вдосконалення методологічних і організаційних засад бухгалтерського обліку, аналізу використання матеріальних запасів на машинобудівних підприємствах для забезпечення їх ефективного функціонування за сучасних умов господарювання.

В умовах ринкових відносин облік витрат - є одним з найважливіших інструментів управління даними підприємствами.

Згідно зі статтею 22 П(С)БО №16 "Витрати", до складу матеріальних витрат включається вартість таких видів цінностей [6]:

1) сировини і матеріалів, які придбаваються у сторонніх підприємств і організацій та входять до складу виготовлюваної продукції, створюючи її основу, або є необхідним компонентом при виготовленні промислової продукції;

2) купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів, що підлягають монтажу або додатковій обробці на цьому підприємстві;

3) придбаного у сторонніх підприємств і організацій різного палива, яке витрачається з технологічною метою на отримання всіх видів енергії, опалювання виробничих приміщень, транспортні роботи, пов'язані з обслуговуванням виробництва власним транспортом;

4) придбаної енергії всіх видів, яка витрачається на технологічні, енергетичні й інші виробничі потреби підприємства;

5) купованих матеріалів, які використовуються у процесі виробництва продукції промисловості для забезпечення нормального технологічного процесу й упакування продукції або витрачаються на інші виробничі й господарські потреби (проведення

випробувань, контроль, утримання, ремонт і експлуатація обладнання, будинків, споруд, інших основних засобів), а також запасних частин для ремонту обладнання, зносу інструментів, пристроїв, інвентарю, приладів, лабораторного обладнання та інших засобів праці, що не належать до основних виробничих засобів, зносу спецодягу й інших малоцінних предметів.

Велике значення у діяльності підприємства має розділення матеріальних витрат за статтями - економічні та бухгалтерські [1].

Економічні витрати - це всі види виплат постачальникам за сировину та матеріальні ресурси. Ці витрати складаються із зовнішніх (явних) та внутрішніх (неявних або імпліцитних). Зовнішні витрати — це платежі постачальникам матеріальних ресурсів, виплата заробітної плати, нарахування амортизації тощо. Ця група витрат і становитиме бухгалтерські витрати, які фактично відповідають витратам наших підприємств.

Внутрішні витрати мають неявний, імпліцитний характер, оскільки відображають використання ресурсів, що належать власнику підприємства у вигляді землі, приміщень, активів тощо, за які він формально не платить. Підприємець фактично здійснює ці витрати, але не в явній формі, не в грошовій. Звідси:

Економічні витрати - Імпліцитінг = Бухгалтерські витрати [2].

На сьогоднішній день майже вся діяльність людини (у побуті, на транспорті та виробництві) пов'язана з використанням машинобудувальної продукції. Забезпечуючи машини та механізми інших галузей господарства, машиновиробництво сприяє науково-технічному прогресу суспільства, полегшує та оптимізує працю робітників, а також покращує її умови.

В загальному рахунку у внутрішньому валовому продукті України машинобудування займає 14 %. Виділено 5 основних напрямлень роботи цієї галузі: енергетичне та хімічне, важке та транспортне машинобудування, виробництво електротехнічного обладнання, станкобудувальна промисловість. На їх долю приходить 8 % ВВП.

Маючи великий промисловий потенціал Харківська область сьогодні втрачає славу індустріального центру через управлінські проблеми на багатьох підприємствах. Складність їх роботи порлюгає в тому, кажуть міські чиновники, що вони знаходяться у прямому підпорядкуванні Мінпромполітики, і облдержадміністрація не завжди швидко вплинути на їх проблеми. Як результат, затвердження нових керівників, процес санації та інші дії розтягуються на тривалий час. Через це, а також в наслідок кризи у машинобудуванні регіона, спостерігається значне зниження об'ємів виробництва та експорту продукції. Майже 30 % робітників знаходяться в умовах неполної зайнятості.

Проблема залишається не вирішеною! В умовах вичерпання господарюючими суб'єктами екстенсивних факторів росту, обмеженості фінансових коштів, диктату природних монополій і прояви кризових явищ в сфері видобутку та переробки природних ресурсів питання контролю та аналізу матеріальних витрат набувають особливого значення.

У зв'язку з радикальними змінами в економіці і появою нового шару власників виникла проблема взаємин з їх керуючими, зокрема, контролю, обумовленого приватним інтересом власника. Система збору і обробки бухгалтерської інформації для потреб адміністративного апарату прихована від зовнішніх користувачів і

непрозора для власників. Стають актуальними питання формування контрольно-обліково-аналітичного інструментарію, що дозволяє об'єктивно оцінювати діяльність управлінців і сприяє досягненню поставлених цілей в інтересах власників.

Найважливішими завданнями в сучасних умовах є вивчення закордонного досвіду організації управлінського обліку, створення нових шляхів отримання інформації про витрати, застосування сучасних підходів до калькулювання собівартості продукції, а також використання інформації для контролю, аналізу, прогнозування і регулювання виробництва [3,5].

Вивчення теоретичних та практичних питань обліку, контролю та аналізу матеріальних витрат показало, що незважаючи на значну увагу до цієї проблеми в зарубіжній і вітчизняній літературі і вже наявний досвід роботи організацій, в даний час немає досліджень, які містять комплексний аналіз стану обліку, контролю матеріальних витрат в організаціях машинобудування.

Для дослідження та розробки концепції вдосконалення обліку, контролю та аналізу матеріальних витрат в організаціях машинобудування з використанням методів управлінського обліку та аналізу виділяються наступні напрями досліджень:

- визначення та уточнення поняття "матеріальні витрати", а також пошук резервів їх зниження;
- обґрунтування класифікації матеріальних витрат як важливої передумови належної організації їх обліку, контролю та аналізу;
- вплив особливостей технології й організації виробництва в машинобудуванні на постановку обліку і контролю матеріальних витрат;
- розгляд теорії і практики обліку і контролю матеріальних витрат в машинобудуванні;
- пошук шляхів удосконалення обліку та контролю матеріальних витрат в організаціях машинобудування;
- зіставлення стану теорії та практики аналізу матеріальних витрат у машинобудуванні;
- пошук шляхів вдосконалення аналізу зведених показників матеріальних витрат;
- розробка рекомендацій щодо вдосконалення оперативного аналізу відхилень від норм у системі оперативного управління матеріальними витратами.

Розглянемо окремі пропозиції, щодо вдосконалення обліку та контролю матеріальних витрат в організаціях машинобудування [4].

Для уточнення і доповнення номенклатури статей калькуляції виділяємо в самостійні статті витрати на внутрішньозаводські перевезення матеріально-виробничих запасів, автонормали, допоміжні матеріали. Необхідно і доцільно розкривати матеріальні витрати у собівартості продукції по калькуляційних групах матеріалів для забезпечення достовірності собівартості придбаних матеріалів, підвищення рівня аналітичності калькуляції та аналізу відхилень матеріальних витрат за рахунок цін і норм. Можна використати адаптацію відомих на Заході методів бюджетування матеріальних витрат, які передбачають роздільне бюджетування кожного особливо значущого виду матеріалів, зокрема, необхідно виділити основні матеріали, які мають велику питому вагу в структурі витрат, і здійснювати контроль за раціональним використанням по

методом "А, В, С". Також доцільно використовувати ведення обліку матеріальних витрат за групами однорідних виробів і розподілу відхилень від норм і сум.

Значний результат може пронести вдосконалення організації розкрою матеріалів на базі його централізації в спеціальних цехах, дільницях, утилізації відходів, а також використання економіко-математичних методів, які створюють умови для правильного визначення витрат матеріалів на перших операціях, де виникають деталі, і ліквідації спотворення даних про вироблення продукції. Для аналізу витрат у вітчизняних організаціях машинобудування логічно застосування методу цільових витрат, розробленого в Японії, і методики аналізу матеріальних витрат на забезпечення якості продукції (ОКП).

Висновки. У статті зроблено теоретичне узагальнення і вирішення наукових задач, що виявляються в удосконаленні методичних засад обліку використання матеріальних витрат на машинобудівних підприємствах. Це дозволило сформулювати висновок теоретичного та науково-практичного характеру, що відображають вирішення завдань статті відповідно до поставленої мети.

Не зважаючи на безліч варіантів тлумачення економічної сутності матеріальних витрат до сих пір відсутня визначеність з приводу їх ролі в процесі виробництва. Теорія і практика обліку свідчить про те, що облік матеріальних витрат розглядається найчастіше ізольовано, без зв'язку з іншими функціями управління виробничими витратами. В роботі наголошується на те, що організація ефективної системи обліку і контролю за використанням матеріальних витрат може бути забезпечена лише в тісному взаємозв'язку обліку з нормуванням, аналізом і системою стимулювання економії використання ресурсів.

У статті розглянуто основні напрями подальшого вдосконалення методики аналізу показників ефективності використання матеріальних витрат. Зокрема для аналізу витрат у вітчизняних організаціях машинобудування логічно застосування методу цільових витрат, розробленого в Японії, і методики аналізу матеріальних витрат на забезпечення якості продукції (ОКП).

Список літератури: 1 Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх і ін. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с. 2 Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вузів. За ред. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир: ПП "Рута", 2003. — 680 с. 3 Івахненко В. М. Курс економічного аналізу. — Київ: Знання прес, 2000. — 359 с. 4 Мних Є. В., Буряк П. Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. — Львів: Світ, 1998. — 208 с. 5 Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. - К.: КДТЕУ,-2000. 6 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 р.

Поступила до редакції 07.04.2012р.

Г.О. УС, канд.тех.наук, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, Черкаси

УПРАВЛІННЯ ДЕКЛАРАТИВНИМИ ЗНАННЯМИ В КОРПОРАТИВНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ В ЕКОНОМІЦІ ТА ОСВІТІ

Стаття присвячена побудові моделей для створення особисто-орієнтованих засобів управління знаннями організацій, що ґрунтуються на моніторингу стану агентів-учасників корпоративного інформаційного середовища. Модель моніторингу базується на представленні корпоративних чи навчальних знань засобами онтологічної інженерії, що забезпечує автоматичну генерацію тестових питань для контролю знань.

Статья посвящена построению моделей для создания лично-ориентированных средств управления знаниями организаций, которые основываются на мониторинге состояния агентов-участников корпоративной информационной среды. Модель мониторинга базируется на представлении корпоративных или учебных знаний средствами онтологической инженерии, которая обеспечивает автоматическую генерацию тестовых вопросов для контроля знаний.

Summary. Article is devoted to building models for a person-oriented knowledge management of organizations, based on monitoring of agents participating in the corporate information environment. Monitoring model based on representation of corporate training or knowledge by means of ontological engineering, which provides automatic generation of test questions for knowledge control.

Ключові слова: управління знаннями, представлення декларативних знань, моніторинг рівня знань агентів

Вступ. Проблема ефективності пошуку та перетворення даних в інформаційних технологіях управління знаннями в соціально-економічній діяльності набуває все більшого значення в умовах постіндустріального суспільства. В людино-машинних системах, де реалізуються процеси пошуку, сприйняття, переробки, передавання знань, на ефективність цих процесів впливають особистісні характеристики персоналу. Такі характеристики зумовлені як психофізичним станом, так і набутим професійним досвідом та рівнем знань, що є унікальними для кожного працівника та впливають на його «інформаційну» продуктивність [1]. Утворення, до складу яких входять інтелектуалізовані програмні засоби та їх користувачі, вслід за [2] будемо іменувати «гібридні інтелектуальні системи» (ГІС). Концепція представлення поведінки людино-машинних колективів як діяльності систем із змішаним інтелектом використовується в сферах прийняття раціональних рішень, автоматизованого навчання, управління. В [3,4] наводяться основні принципи синергетичного розвитку інтелектуальних систем, класифікація і узагальнення гібридних систем «обчислювального» інтелекту.

Досліджуються окремі характеристики користувачів комп'ютерні засобів, але дані такого роду використовуються для підвищення рівня персональності цих систем та адаптації їх до інформаційного, мотиваційного рівня і особистісних стилів працівників організацій в окремих програмних реалізаціях [5]. Необхідні комплексні

рішення, що ґрунтуються на системних підходах до управління знаннями. Тому реалізація мети даної роботи відповідає основним завданням створення ефективних СУЗ в економіці та освіті.

Постановка завдання. Необхідно виконати аналіз особливостей користувача в людино-машинних системах щодо сприйняття та перетворення даних та використати значення змінних когнітивного стану користувача для управління знаннями в ГІС, обрати засоби моделювання інформаційних та бізнес-процесів в ГІС, запропонувати елементи моделі ГІС з адаптивними можливостями. На основі рішення цих завдань на етапі синтезу системи управління знань можлива розробка програмних засобів моніторингу когнітивного стану користувача в ГІС та управління інтерфейсом для забезпечення ефективних інформаційних процесів у ГІС.

Методологія. Метою статті є побудова моделей моніторингу рівня знань персоналу організацій для ефективного управління декларативними знаннями в системах гібридного інтелекту, де такі знання є об'єктом здобуття, пошуку, перетворення, кінцевим продуктом (товаром) або забезпечують реалізацію бізнес-процесів організації.

Результати дослідження. Управління знаннями персоналу в сучасній корпорації передбачає використання «електронних» технологій в процесах формування декларативної частини знань компетенції персоналу про предметну галузь, та контролю підтримки цих компетенцій на належному рівні, що відноситься до когнітивного стану персоналу, складові якого визначені нами в [6].

Один із шляхів забезпечення оптимальних процесів в ГІС, що є базовою складовою системи управління знаннями, полягає у тому, щоб пристосувати або адаптувати інформаційне середовище ГІС відносно особливостей кожного користувача. Ідеальною була б система моніторингу когнітивного стану особи (користувача) за допомогою «датчиків», розміщених в його інтелектуальній сфері для впливу на потік даних: від темпу передавання, тривалості повідомлень та структури даних, до кольору та розміру шрифтів.

З аналізу, виконаного в [7] випливає, що більшість типів тестів (відомо біля 20-ти типів [8]) моделюються запропонованими нами моделями діалогу. Гіпотеза щодо автоматичного формування тесту-питання, полягає у тому, що, на відміну від загальноприйнятої практики формування тестів експертом (або тренером чи тьютором, за підтримки так званих «конструкторів тестів»), необхідно використовувати інформацію (знання з предметної галузі чи навчального предмету), які відчужені від експерта та знаходяться в електронних сховищах СУЗ. Як правило, ця інформація складає декларативну частину знань, часто є текстом чи структурованим текстом. Лінгвістичні моделі спілкування типу «питання-відповідь» оперують запитальними змінними, іменами та денотатами імен. Авторами здійснено перехід від цих категорій до категорій моделей даних «сутність-відношення-властивість». Завдяки цьому, ми можемо застосувати типові питання в межах опису деякої предметної галузі з використанням для ролей імен назв категорій, а для ролей денотатів – їх значень, наприклад:

Чи має об'єкт S властивість R ?

Суб'єктом якого відношення є об'єкт S ?

В термінах предметної галузі «економічний ризик»:

Яка властивість є визначальною для поняття «ризик»: збиток, втрата, знахідка, програш?

Доведено, що набір універсальних відношень обмежений для деякої предметної галузі, отже, можливо скласти словник відповідних типових питань. Один із способів структурного представлення декларативних знань – мережа дефініцій. Нами доповнено методи онтологічної інженерії щодо побудови семантичної мережі понять (дефініцій) та показано, що структуру поняття можна представити тими ж категоріями «сутність-відношення-властивість». Таким чином, означення поняття в нашому підході є вихідним джерелом для формування питань про відношення та властивості сутностей предметної галузі. З іншого боку, та частина відомих типів тестів, які симулюються і нашими моделями, якраз і перевіряє саме знання з понятійної структури предметної галузі, про що свідчить класифікація рівня знань за Блумом, якою користуються в педагогіці. Методи онтологічної інженерії, що стали потужним інструментом оперування знаннями в сфері інтелектуалізованих ІТ, у тому числі в економічній галузі [9], теж основані на визначенні та таксономії понять. Компанія АВВУ оголосила про розробку універсальної лінгвістичної платформи на основі семантичної ієрархії понять для вирішення низки завдань, у тому числі машинного перекладу [10]. Тому пропонуємо нами підхід структурування дефініцій є продуктивним для побудови на таких структурах логічного висновку у формі питань слухачеві для контролю знань. На рис. 1. наведено онтологічний опис предметної галузі «економічний ризик».

Дистрактори та їх автоматичне визначення для синтезу тестів.

Еротематична логіка (логіка забезпечення істинності відповіді на поставлене питання в контексті комунікативної взаємодії для асиміляції знань) призначена для опису питань та відповідей, коли агенти-партнери діють спільно і їх цілі в діалоговому процесі співпадають. Однак в умовах контролю знань учасники комунікативного процесу можуть протистояти одне одному. Наприклад, працівник, що атестується, зацікавлений не демонструвати «незнання». Тому необхідні засоби автоматичної побудови не тільки запитального виразу та варіантів відповідей, а і формування дистракторів – неправильних варіантів, що є невід'ємною складовою методів тестології [11].

Нами побудована модель діалогового процесу для операцій із знаннями, у тому числі для контролю рівня знань. Модель діалогу використовує логіку питань-відповідей, доповнену автором для забезпечення вибору дистракторів за принципом семантичної близькості (з іншого надкласу по відношенню до поточної категорії моделі даних) та автоматичної їх ідентифікації шляхом введення спеціальних засобів до складу «передумови» питання. Це викликано необхідністю відрізняти дистрактори від решти неістинних відповідей, не потребують розпізнавання.

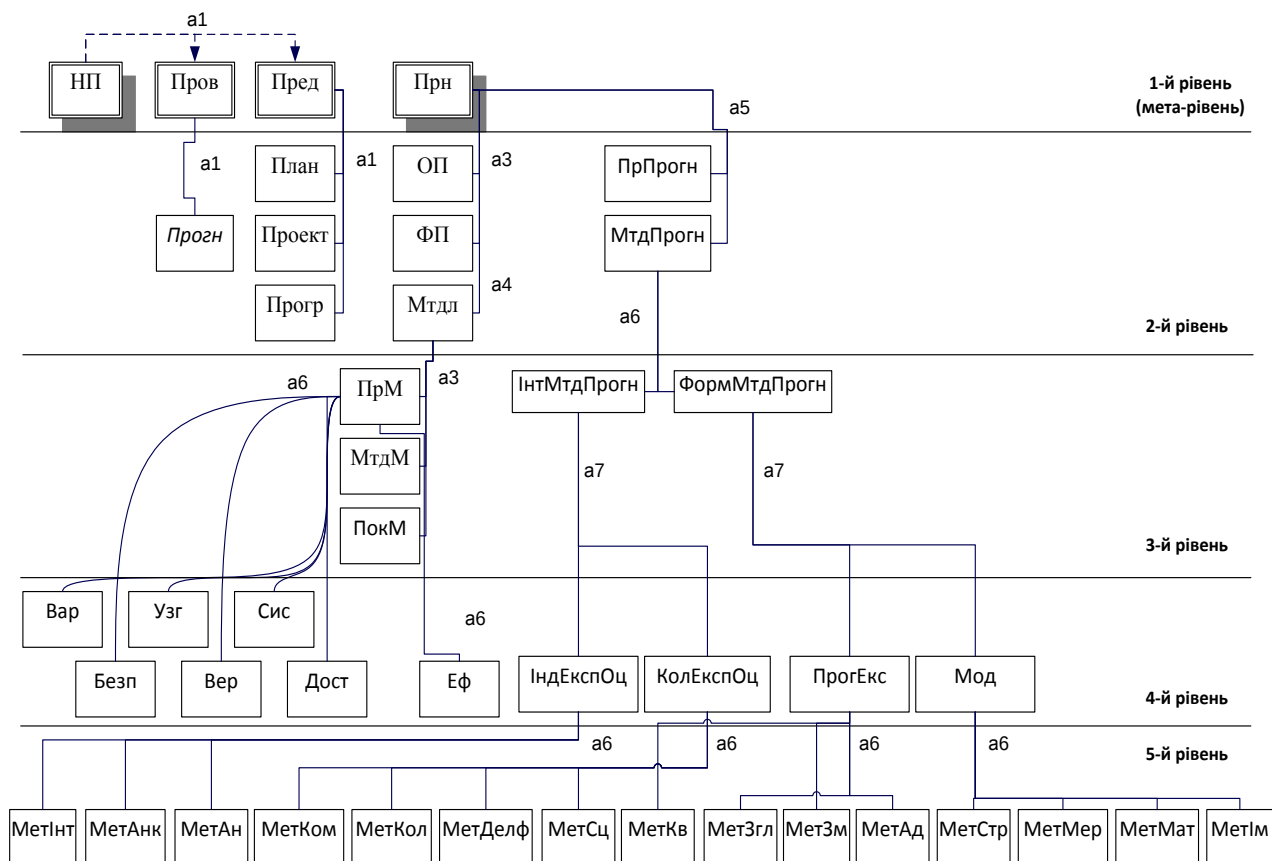


Рис. 1- Приклад онтології «Прогнозування соціально-економічних процесів»

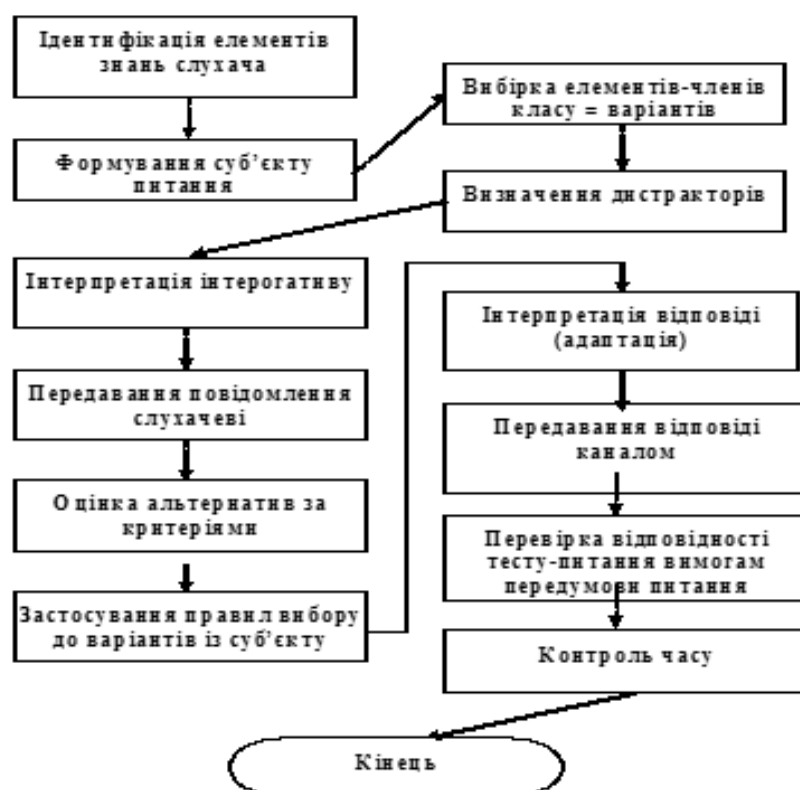


Рис.2- Схема тестування оівня знань

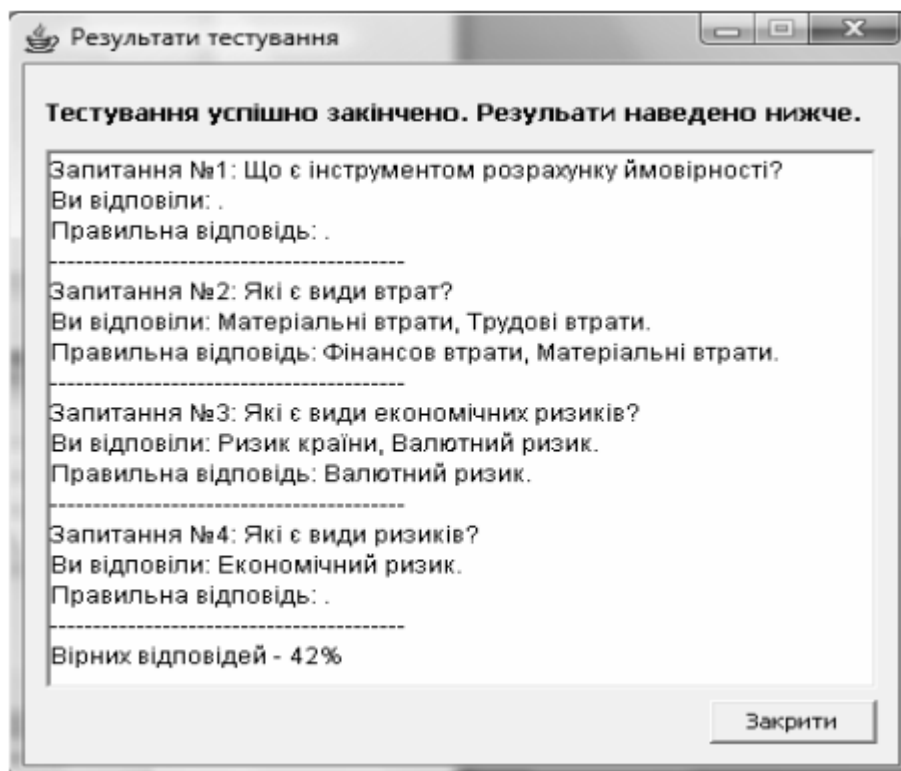


Рис.3- Вікно програмного засобу тестування

Висновки. Програмна реалізація такого діалогового процесу як складова ГІС управління знаннями забезпечує функції моніторингу стану знань агентів. Для агентів, що складають персонал підприємства, цей моніторинг формує дані про компетенцію персоналу, слугує засобом атестації працівників. В умовах освітнього процесу призначенням моніторингу є рівень успішності засвоєння знань. У такому разі програмні засоби технології формування тестів можуть взаємодіяти з системами підтримки «електронного» навчання, як з базовою інформаційною технологією для забезпечення рутинних функцій організації навчання персоналу (чи слухачів) – облік успішності, графік навчання та його контроль, процедури доступу тощо. За допомогою цих засобів сформовані і поновлюються тестові батареї для предметів «Глобальні комп'ютерні мережі», «Електронна комерція», «Фінанси», «Економічний ризик та методи його вимірювання», «Інформатика», «Проектування інформаційних систем», «Системний аналіз», «Дискретна математика» в Східноєвропейському університеті. Тести з «Дискретної математики» застосовуються у навчальному центрі компанії, що розробляє та впроваджує програмне забезпечення, для перепідготовки програмістів та навчання кандидатів на заміщення вакансій компанії.

Ефективність методу створення тестів може бути оцінена як заощадження витрат часу викладача-автора на складання тестів для перевірки знань. Економія часу складає 18% від нормативу для тьюторів дистанційного навчання та 7-8% для викладачів без попередньої підготовки.

Список літератури. 1. *Riding R. Cognitive styles: an overview and integration / R. Riding, I. Cheema // Educational Psychology. – 1991. – № 11. – Р. 193–215. 2.* *Венда В. Ф. Системы гибридного интеллекта: Эволюция, психология, информатика / В. Ф. Венда. – М.: Машиностроение, 1990. –*

448 с. **3.** Теория и практика нечетких гибридных систем / [Батыришин И. З., Недосекин А. А., Стецко А. А., Тарасов В. Б., Язенин А. В., Ярушкіна Н. Г.] ; под ред. Н. Г. Ярушкіной. – М.: Физматлит, 2006. – 249 с. **4.** Колесников А. В. Гибридные интеллектуальные системы: Теория и технология разработки / А. В. Колесников. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 711 с. **5.** Stankov S. Ontology as a Foundation for Knowledge Evaluation in Intelligent E-learning Systems [Virtual Resource] / S. Stankov, B. Žitko, A. Grubišić // International Workshop on Applications of Semantic Web Technologies for E-Learning (SW-EL '05). – Access Mode : URL : <http://hcs.science.uva.nl/AIED2005/W3proc.pdf/>. – Title from Screen. – Date of Access : October 2007. **6.** Ус Г.О. Моделі та засоби контролю інформаційної діяльності персоналу в системах управління знаннями підприємства [Електронний ресурс] / Г.О. Ус, М.Ф. Ус // Проблеми системного підходу в економіці.– 2011.– №4. – Режим доступу до журналу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/ **7.** Верлань А.Ф. Діалогові і когнітивні моделі управління знаннями для комп'ютерних систем навчання та підтримки прийняття рішень: Навчальний посібник: Рекомендовано МОНУ для студентів ВНЗ / І.О. Чмир, М.Ф. Ус, Г.О.Ус.– Черкаси: Редакційно-видавничий відділ Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, 2004.-118с. **8.** IMS Global Learning Consortium [Virtual Resource]. – Access Mode : URL : <http://www.imsglobal.org>. – Title from Screen. – Date of Access : February 2012. **9.** Саченко С.І. Передумови застосування онтологічних підходів до управління знаннями в обліку / С.І. Саченко, Л.А. Будник // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 203 – 205. **10.** Крупин А. Лингвистические технологии АБВУУ. От сложного – к совершенному [Электронный ресурс] / А. Крупин // Режим доступа: <http://www.3dnews.ru/software/624398/>.– Заголовок с экрана. **11.** Сізіх Н.В. Моделі та комп'ютерні технології адекватних процесів тестування / Н.В. Сізіх.- К.: Фенікс, 2002.- 291 с.

Поступила до редакції 09.04.2012р.

УДК 656.7:336

В.В. МАТВЄЄВ, канд.ек.наук, проф., Національний авіаційний університет, Київ
О. В.ХІРС, аспірант, Національний авіаційний університет, Київ

РОЗВИТОК АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ КООПЕРАЦІЮ З ІНОЗЕМНИМИ ПАРТНЕРАМИ

Розглянуто можливість створення спільного підприємства між ДП «№410 завод ЦА» та французькою компанією з ремонту авіадвигунів, наведена можлива форма створення спільного підприємства.

Рассмотрена возможность создания совместного предприятия между ДП «№410 завод ЦА» и французской компанией по ремонту авиадвигателей, приведена возможная форма создания совместного предприятия.

Possibility of creation of joint venture is considered between DP «№410 factory of civil aviation» and by the French company from repair of aero-engines, the possible form of creation of joint venture is resulted.

Ключові слова: спільне підприємство, ремонт авіадвигунів, форми між корпоративної взаємодії

Постановка проблеми. В даний час літакомоторний парк авіакомпаній України, інших країнах СНД, а також країн ближнього зарубіжжя поповнюється в основному літаками типу Боїнг, Аербас, укомплектованими переважно двигунами фірм "Pratt & Whitney" і SNECMA, в останню організаційно входить компанія "CFM international".

При цьому, серед двигунів компанії "Pratt & Whitney" найбільш розповсюдженим є двигун JT-8D, а серед двигунів типу CFM самим масовим і перспективним є двигун серії CFM56-3, деякі показники яких приведені в таблиці 1.

Таблиця 1- Деякі показники двигунів компанії "Pratt & Whitney"

№ п/п	Тип літака	Тип двигуна	Кількість літаків, (штук)	Кількість двигунів (штук)	Загальний наробіток парку двигунів (годин)	Середній наробіток одного двигуна (годин)
1	A320, A321, A340	CFM56-3	418	1106	9238977	8354
2	B737	CFM56-6	1620	3641	50121419	13766
3	DC8, E3, RT3, E6 KC135	PW JT-8D	547	2386	15168218	6357
Усього:			2585	7133	74528614	10448

Двигун CFM56-3 має найбільший середній наробіток за період експлуатації у порівнянні з іншими типами двигунів сімейства CFM56. Крім того, середній наробіток двигуна CFM56-3 перевищує середній наробіток одного двигуна по всьому парку двигунів CFM56. Це свідчить про те, що двигун CFM56-3 є найбільш інтенсивно експлуатованим у порівнянні з іншими типами двигунів CFM.

За даними фірми "CFM international" відомо, що максимальний обсяг ремонтів двигунів PW JT-8D на існуючому парку ПС та парку двигунів CFM двигунів CFM56-3 був досягнутий у період 2011 року.

Таким чином, технічне обслуговування і ремонт двигунів CFM56-3 та PW JT-8D стає актуальною проблемою багатьох авіакомпаній.

Аналіз наукових досліджень та невирішена раніше проблема. Аналіз засвідчив, що окремі проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств авіатранспортної галузі вирішені у роботах таких вітчизняних учених як В. Єлагін, В. Єременко, В. Загорулько, В. Коба, Ю. Кулаєв, О. Ложачевська, В. Матвеев, М. Панченко, О. Петровський, В. Щелкунов, Г. Юн. Аспекти відновлення льотної придатності авіаційної техніки та супутнього матеріально-технічного забезпечення досліджені у роботах А. Кудріна, В. Кулика, С. Литвиненка, М. Новикової, С. Подрези, О. Тамаргазіна, А. Іцковича, О. Консона, В. Лісіцина, О. Сабденова, В. Смірнова та інших. Слід відзначити, що питанню спільної діяльності авіапромислових підприємств України з іноземними партнерами приділено небагато уваги.

Мета - на підставі викладеного вище впливає, що якнайшвидше освоєння ремонту двигунів даних типів є актуальною задачею авіаремонтних підприємств, і при достатнім завантаженні потужностей підприємства двигунами JT-8D будуть нарощуватися обсяги ремонту двигунів CFM56-3, що значно збільшить обсяги завантаження підприємств та підвищить їх економічну ефективність.

Виклад основного матеріалу. Існуючі бази технічного обслуговування і ремонту двигунів CFM і PW розташовані в країнах Західної Європи, Америки, Азії. Так, для французьких авіакомпаній, а також для багатьох авіакомпаній країн Західної і Східної Європи роботи з технічного обслуговування і ремонту двигунів CFM56-3 і JT-8D виконуються фірмою SNECMA services, до складу якої входить підприємство з ремонту двигунів SOCHATA. У країнах СНД і Східної Європи подібні підприємства відсутні. Тому основною задачею на нашу думку є створення СП з ремонту двигунів на базі ДП «Завод №410 ЦА», що ставить наступні задачі перед заводом: освоєння оперативних і трудомістких форм обслуговування двигунів PW JT-8D, CFM56-3, JT-8D на основі генеральної угоди з фірмою "Снекма- сервіс"; організація капітального ремонту двигунів JT-8D і модульної зборки, а також випробування двигунів CFM56-3 на базі спільного підприємства; створення проміжного складу запасних модулів і запасних частин для цих двигунів.

Тим самим, перед СП ставиться задача поетапного освоєння капітального ремонту двигунів JT-8D, CFM56-3 з наступною передачею їх замовникам.

Наступним питанням, що стоїть перед спільним підприємством, є охоплення ринку і, як наслідок, конкуренція, що існує на сьогоднішній день на світовому ринку. В разі створення можуть бути отримані конкурентні переваги СП: 1) низька собівартість ремонту авіадвигунів JT-8D, CFM56-3, що буде виконуватися на заводі і, як наслідок, більш вигідна для замовників ціна ремонту в порівнянні з пропонованою за карданом; 2) наявність більш-менш тісних зв'язків заводу 410 з авіакомпаніями, експлуатуючими літаки, оснащені двигунами JT-8D, на території СНД; 3) великий досвід роботи і міжнародний авторитет компанії SNECMA Services, до складу якої входить підприємство з ремонту двигунів SOCHATA. Як відомо, для французьких авіакомпаній, а також для багатьох авіакомпаній країн Західної і Східної Європи роботи з технічного обслуговування і ремонту двигунів JT-8D виконує фірма SNECMA Services.

За даними фірми CFMI двигуни CFM56-3 мають наступні показники надійності на 1000 годин наробітку (табл. 2.).

Відповідно до показників надійності середня кількість двигунів, що надходять у ремонт (на 1000 годин наробітку усього парку двигунів у повітрі), складає 687 штук.

Таблиця 2- Показники надійності двигунів CFM56-3 фірми CFMI

№ п/п	Найменування показників	CFM56-5A	CFM56-5B	CFM56-5C	CFM56-3	CFM56-2C
1	Дострокове зняття двигунів	61	14	16	360	53
2	Надходження в ремонт	116	24	29	687	95

При середньому річному наробітку 1147 годин протягом року надійдуть 788 двигунів. Співвідношення загальної кількості двигунів до кількості двигунів, що надходять у ремонті протягом року складає: $3641 : 788 = 4.6$

На підставі аналізу даних про авіакомпанії і лізингові фірми, що мають літаки з двигунами CFM56-3, визначаємо перелік авіакомпаній, що можуть бути віднесені до числа замовників на ремонт по належних їх літакам з даними двигунами (табл. 3)

Таблиця 3- Перелік авіакомпаній, що експлуатують двигуни CFM56-3

№ п/п	Найменування авіакомпаній	Кількість власних двигунів	Кількість лізингових двигунів
1	Balkan Bulgarian Airlines	6	
2	CSA	10	
3	Estonian Air	2	
4	Jugoslovenski Aerotransport	12	6
5	LOT		22
6	Malev		12
7	Tarom	10	
8	Міжнародні авіалінії України		2
9	Air China	30	
10	Vietnam Airlines	2	
Усього:		72	42
Разом:		114	

На підставі розрахунків рентабельності і строків окупності проекту при різних кількостях двигунів, що надходять у ремонт протягом року (24, 22, 20, 18 шт.), за умови песимістичної оцінки варто зробити висновок, що мінімальна економічно ефективна річна програма ремонту двигунів CFM56-3 при організації виробництва в рамках створення спільного підприємства складає 20 двигунів у рік.

У даний час двигуни JT - 8D мають більш високу інтенсивність виходу в ремонт у порівнянні з двигунами CFM56-3. Отже, співвідношення загальної кількості двигунів CFM56-3 (відповідно кількості двигунів JT - 8D) і що надходять у ремонт буде великим. Тому для песимістичної оцінки річної програми ремонту двигунів JT - 8D можна використовувати співвідношення, отримане для двигунів CFM56-3,

На підставі аналізу даних про авіакомпанії і лізингові фірми, що мають літаки з двигунами JT - 8D, визначений перелік авіакомпаній, що можуть бути віднесені до числа замовників на ремонт належних їм двигунів (табл. 4)

Таблиця 4- Перелік авіакомпаній, що експлуатують двигуни JT - 8D

№ п/п	Найменування авіакомпаній	Кількість власних двигунів	Кількість лізингових двигунів
1	Міжнародні авіалінії України		4
2	Аеросвіт		4
3	Трансаеро		10
4	Baltic International Airlines (Латвія)		4
5	Азал авіа (Азербайджан)	4	
6	Трансаероглобус (Грузія)		2
7	Литовські авіалінії		6
8	Jugoslovenski Aerotransport	16	
9	Croatia airlines (Хорватія)		10
10	Adria Ашугауз (Словенія)	4	
11	Malev		12
12	Aviogenex (Сербія)		14
Усього:		38	52
Разом:		90	

Середня кількість двигунів JT - 8D, що надходять у ремонт протягом року, дорівнює: $90/4.6 = 19$ шт.

Таким чином, річна програма ремонту двигунів JT - 8D і CFM56-3 складе: 20 двигунів CFM56-3 + 19 двигунів JT - 8D = 39 двигунів .

Розрахунок витрат на створення спільного підприємства і розподіл їх між засновниками: 1) устаткування приміщення двигуно-іспитової станції у тому числі будівельні роботи -1 100 000 дол.США; 2) закупівля і монтаж технологічного устаткування - 3 000 000 дол.США; 3) витрати на маркетинг і сертифікацію -75 000 дол.США; 4) витрати на реєстрацію СП -20 000 дол.США. Разом: 4 195 000 дол.США;

Витрати сторін: - «№410 ЦА» -1 195 000 дол.США; Підприємство SOCHATA -3 000 000 дол.США.

В загальному вигляді джерела фінансування створення СП показані на рис. 1.

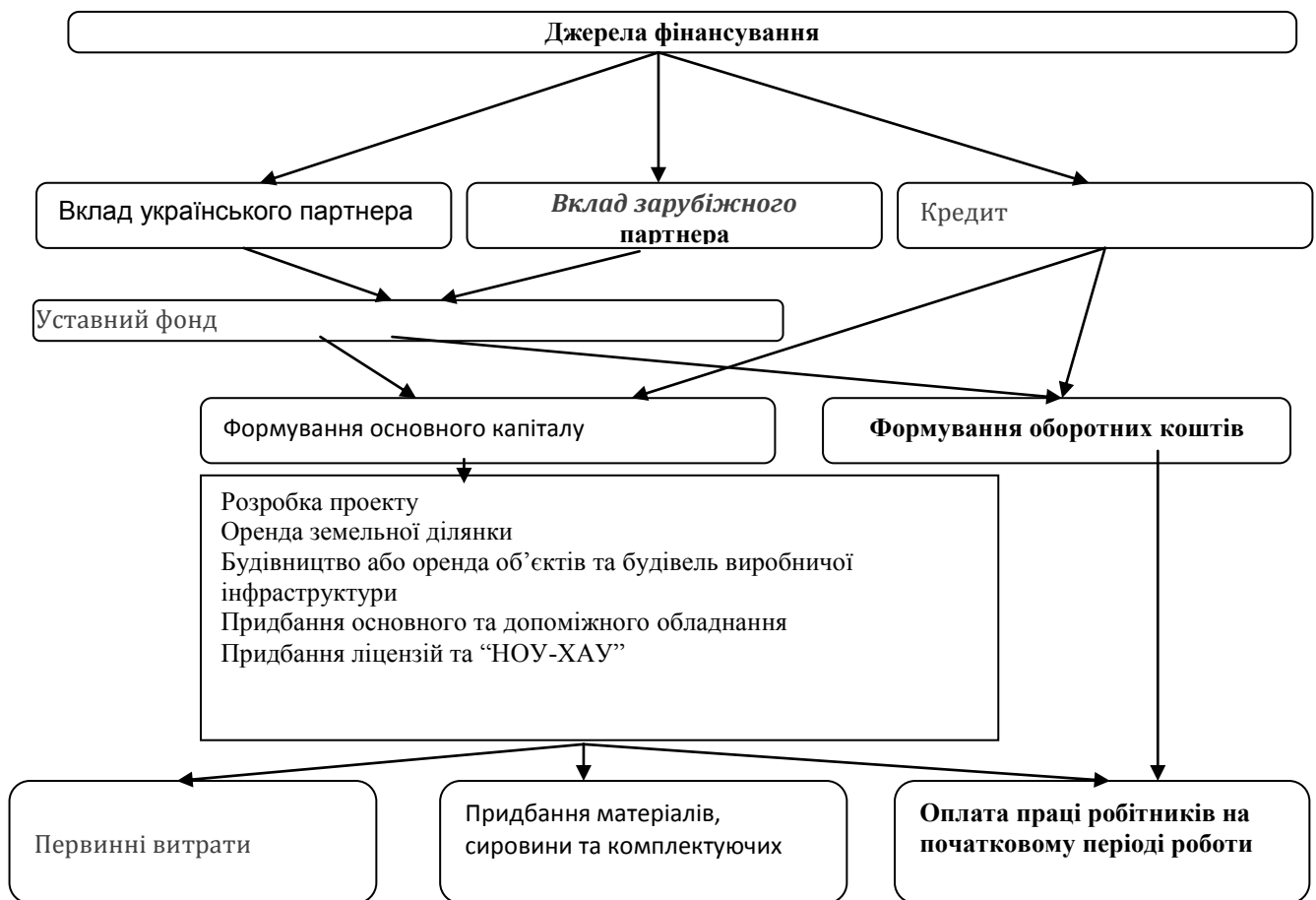


Рис. 1- Джерела фінансування створення СП

З усіх зазначених в українському законодавстві видів підприємств спільне підприємство може бути створене у вигляді господарчого товариства у вигляді акціонерного товариства.

Господарчі товариства, підприємства й організації, створені на основі угоди юридичних осіб і громадян, шляхом об'єднання їхнього майна і підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Даний вибір можна аргументувати наступними ознаками даної організаційно-правової форми: обмеження відповідальності товариства по зобов'язаннях майном товариства; для

зміни частки майна, що належать засновникам товариства, немає необхідності перереєструвати товариство.

До акціонерних товариств відносяться: відкрите акціонерне товариство, акції якого можуть поширюватися шляхом відкритої підписки і купівлі-продажу на біржах; закрите акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть поширюватися шляхом підписки, купуватися і продаватися на біржі. Закрите акціонерне товариство може бути реорганізоване у відкрите шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченим законодавством про цінні папери і фондову біржу, і внесенням відповідних змін у статут товариства.

Виходячи з того, що діяльність створюваного підприємства носить специфічний характер (ремонт авіаційних двигунів) і відносно невеликі обсяги планованої діяльності, більш придатною формою є акціонерне товариство закритого типу (ЗАТ). Надалі, у випадку значного збільшення обсягів і видів діяльності, може бути прийняте рішення про перетворення закритого акціонерного товариства у відкрите.

Для проведення державної реєстрації та подальшої діяльності ЗАТ необхідно розробити наступні установчі документи: Установчий договір; Статут.

Установчі документи повинні містити відомості про вид товариства (акціонерне товариство закритого типу), предмет і мету його діяльності, склад засновників й учасників, найменування і місцезнаходження, розмір і порядок створення статутного фонду, порядок розподілу прибутків та збитків, склад і компетенцію органів товариства і порядок прийняття рішень, включаючи перелік питань, з яких необхідне більшість голосів, порядок внесення змін в установчі документи, а також порядок ліквідації і реорганізації товариства. Крім того, устав товариства повинен містити відомості про види акцій, що випускаються, їх номінальну вартість, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купуються засновниками, тощо

Етапи створення спільного підприємства. У загальному вигляді процес створення спільного підприємства приведений на рис.2. Перші два етапи оцінка українського партнера, пошук і оцінка закордонного партнера. Процес і результати переговорів про створення СП приведені на рис. 3. Принципова згода, а так само розподіл робіт зі створення спільного підприємства між засновниками містяться в «Протоколі про наміри». Даний документ не є юридично значимим по відношенню настання відповідальності за невиконання чи за неналежне виконання зобов'язань по створенню СП. Як додаток до протоколу, на наш погляд, необхідно розробити календарний план створення і початку функціонування СП.

Процес створення СП умовно можна розділити на три етапи.

Перший етап починається після підписання Протоколу про наміри і закінчується підписанням сторонами установчих документів підприємства. Протягом цього етапу 1-4 тижня приділяється на розробку й узгодження сторонами установчих документів.

У виді того, що приймаючою стороною є українська, спочатку вона готує проекти документів відповідно чинному законодавству України і передає їх на узгодження французькій стороні за допомогою електронної пошти. Даний вид інформаційних комунікацій обраний з розуміння оперативності, малих витрат на передачу повідомлень і високої перешкодозахищеності.

Паралельно з розробкою установчих документів фахівці АРЗ розробляють техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) створення СП. На цю роботу приділяється 1-6 тижнів з

моменту початку робіт. У ці ж терміни необхідне узгодження розробленого ТЕО в міністерстві й одержання дозволу на створення СП.

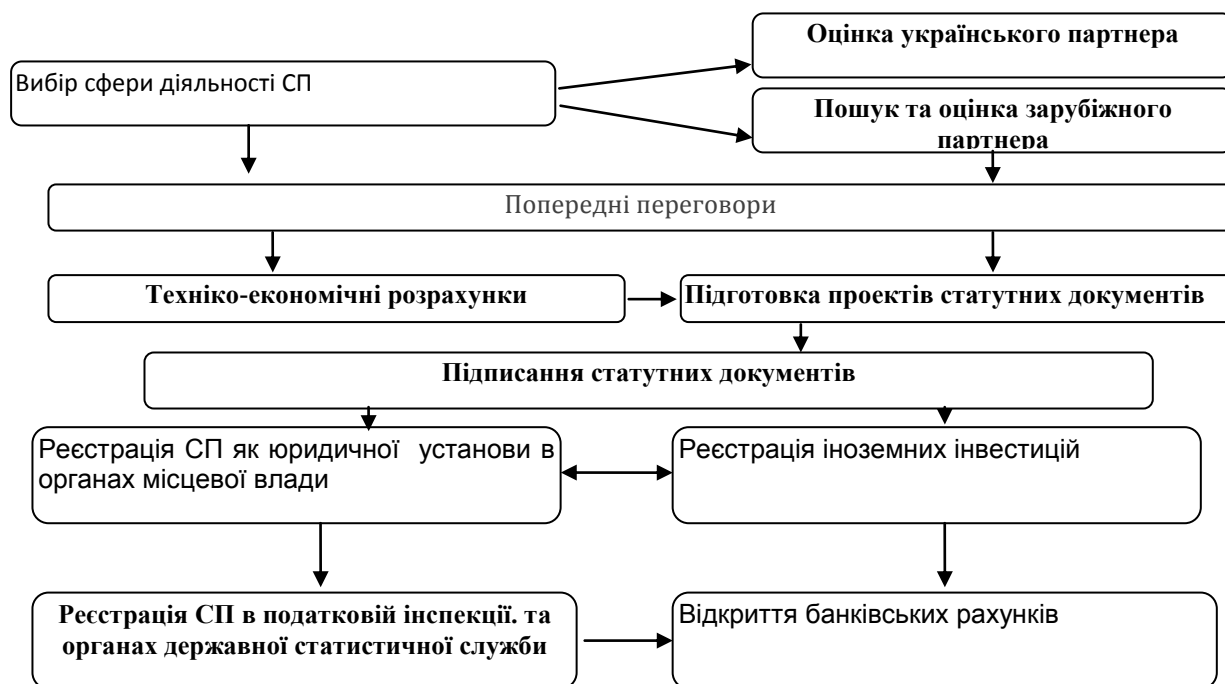


Рис.2- Процес створення СП



Рис.3- Процес і результати переговорів про створення СП

Протягом останнього тижня, відведеного на розробку й узгодження установчих документів, сторонами визначаються організаційна структура СП, склад керівництва СП і кваліфікаційні вимоги до претендентів на заняття ключових посад СП, оформлені у виді кваліфікаційної матриці.

Перший етап закінчується підписанням сторонами установчих документів. При цьому, від французької сторони документи підписує особа, наділена даними повноваженнями згідно установчих документів фірми SOCHATA, з української сторони - директор АРЗ і уповноважена особа від Міністерства.

Під час другого етапу (8- 15 тижднів) проводиться державна реєстрація СП. При цьому необхідно подати наступні документи: рішення власників майна про створення юридичної особи (у даному випадку – установчі документи); статут спільного підприємства; реєстраційна карта, що у той же час є заявою про державну реєстрацію; документ, що свідчить про внесення власниками в статутний фонд СП зазначених в установчих документах коштів (вантажна митна декларація на устаткування фірми SOCHATA і перелік основних фондів АРЗ переданих СП); документ, що свідчить про внесення плати за державну реєстрацію; виписку з торгового реєстру Франції про реєстрацію фірми SOCHATA.

Третій етап створення СП (16-29 тижнів календарного плану) містить у собі монтаж і налагодження поставленого фірмою SOCHATA устаткування, закінчення набору і професійне навчання співробітників СП, згідно складених кваліфікаційних матриць, спільно з співробітниками фірми SOCHATA по ремонту авіаційного двигуна. Після успішної здачі фахівцями СП необхідних кваліфікаційних іспитів сторони підписують Акт про початок функціонування спільного підприємства. Процес створення спільного підприємства можна вважати завершеним.

Висновки. Виходячи з вище викладеного існує нагальна потреба диверсифікації діяльності заводу, звертаючи при цьому акцент на освоєння технологій, що можуть застосовуватися для обслуговування, ремонту і модернізації ПС закордонного виробництва, що мають попит серед вітчизняних АК.

Список літератури: 1. *Підріза С.М., Кудрін А.П.* Перспективне планування авіаремонтного виробництва та економічна оцінка його ефективності[Текст]/ С.М.Підріза, А.П. Кудрін. – К.:КМУГА,1997. 2. Государственное предприятие «Завод №410 ГА» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.arp410.com.ua/>. 3. *Яков Скицын.* Бизнесединичная интеграция[Текст] / Яков Скицын //Авиаиндустрия. Журнал союза авиапромышленности.-2010г.- №1.- с.30-40. 4. *Страдомский О.* Российский воздушный транспорт: прогноз обновления парка воздушных судов.// Aviation Explorer - 27 февраля 2010 года [Електронний ресурс] – Режим доступу // <http://www.aex.ru/docs/3/2010/2/27/971/print/>. 5. Міністерство промислової політики України - офіційний сайт – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category;jsessionid=C24EDA10E8A86FA4DF7790C0DBCC230D?cat_id=36479

Поступила до редакції 10.04.2012р.

О.В. ХИТРА, канд. ек. наук, Хмельницький національний університет

СИНЕРГЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто поняття інтелектуального капіталу з позицій концепції синергізму. Підтверджена синергетична здатність інтелектуального капіталу до самоорганізації. Охарактеризована роль інтелектуального капіталу у процесі трансформації потенційного синергізму в синергізм реальний. Визначена структура синергетичного механізму функціонування інтелектуального капіталу. Охарактеризовано переваги інформаційно-інноваційного, навчального та управлінського синергізму інтелектуальної праці.

Рассмотрено понятие интеллектуального капитала с позиций концепции синергизма. Подтвержденная синергическая способность интеллектуального капитала к самоорганизации. Охарактеризованная роль интеллектуального капитала в процессе трансформации потенциального синергизма в синергизм реальный. Определенная структура синергического механизма функционирования интеллектуального капитала. Охарактеризованы преимущества информационно-инновационного, учебного и управленческого синергизма интеллектуального труда.

Concepts of intellectual capital from synergistic concept positions were examined. Synergistic ability of intellectual capital to self-organization was confirmed. Role of intellectual capital in the process of transformation of potential synergy into the real synergy was characterized. Structure of synergistic mechanism of intellectual capital functioning was determined. Advantages of informative and innovative, educational and managerial synergy of intellectual work were characterized.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інформаційно-інноваційний синергізм, навчальний синергізм, синергічний ефект, сінтелектика, управлінський синергізм.

Вступ. Сьогодні чітко намітилася основна світова тенденція формування сучасного суспільства – перехід від індустріальної економіки до економіки знань, яка базується на інтелектуальних ресурсах, наукомістких та інформаційних технологіях. Відкритість суспільства для імпорту різноманітних знань, ідей та інформації, здатність економіки продуктивно їх використовувати – це те, від чого залежить успішний соціально-економічний розвиток.

Цивілізація входить у принципово новий етап розвитку, який умовно можна назвати «економікою стресу», або постіндустріально-біфуркаційним періодом, що докорінно відрізняється від усіх попередніх завдяки вирішальному значенню інформаційно-інноваційних ресурсів, пов'язаних зі створенням, акумуляцією, опрацюванням інформації, трансформацією її у конкретні інновації, готові до безпосереднього практичного застосування. Якщо на попередніх етапах історичного розвитку якісні стрибки в суспільному житті (своєрідні «економічні стреси», або біфуркації) мали ситуативний характер, виникали періодично та локально, то на постіндустріально-біфуркаційному етапі вони набувають перманентного характеру і пронизують увесь економічний простір.

Постійні «економічні стреси» приводять до появи на постіндустріально-біфуркаційному етапі системи найважливіших синергетичних закономірностей:

подальшого поступального пришвидшення громадського, зокрема економічного, життя; суттєвого загострення конкуренції за інформаційно-інтелектуальні ресурси; прискорення зміни поколінь знань, техніки і технологій, скорочення їх «життєвих циклів»; підвищення продуктивності засобів виробництва та праці; зростання ролі здоров'я як конкурентного ресурсу тощо.

Сьогодні, коли «економічні стреси» набувають постійного характеру, креативного потенціалу окремих фахівців та їх локальних груп не вистачає. Для забезпечення стійких економічних переваг необхідно максимально використовувати творчий потенціал якомога більшої кількості індивідуумів як на макро-, так і на мікрорівнях [1]. Зростає роль такого «невловимого активу», як уміння конкретного працівника, колективу розв'язувати поставлені перед ним складні інженерні і наукові завдання. На зміну економіці індустріальній, коли переважало масове виробництво, прийшла економіка, заснована на інтелектуальній праці, людському капіталі. Головним чинником економічного розвитку в більшості країн виступає не матеріальна, а інтелектуальна складова – знання людини, які в кінцевому підсумку спричиняють зростання продуктивності праці і виступають визначальним фактором економічного зростання в сучасних умовах [2, с. 51].

Постановка завдання. Визначенню поняття, структури і ролі інтелектуального капіталу в умовах економіки знань присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, зміст категорії «інтелектуальний капітал» розкривають Т. Бакіна, Д. Белл, Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, О. Довгань, Г. Жаворонкова, А. Жарінова, І. Комаров, С. Лебедєв, О. Мних, Т. Орлова, Ж. Поплавська, В. Поплавський, Д. Соковніна, І. Терон, Ж. Шульга; методи економічної діагностики інтелектуального капіталу досліджують О. Вакульчик, С. Ілляшенко, О. Малишко, Р. Старик, Г. Ступнікер, Т. Стюарт, В. Супрун; чинники формування та закономірності розвитку інтелектуального капіталу в Україні систематизують А. Василик, Л. Височіна, А. Чухно; структуру інтелектуального капіталу досліджують Л. Едвінссон, О. Кожушко, Л. Курило, Г. Река, К. Свейбі, Х. Скоп, С. Хомич; особливості управління інтелектуальним капіталом висвітлюють Н. Гавкалова, Л. Городянська, Н. Казакова, О. Кендюхов, Л. Лукічева, Н. Маркова, О. Морозов, І. Ткач; загальна концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань розкрита у працях Л. Федулової. Водночас недостатньо висвітленими в економічній літературі залишаються питання, пов'язані зі специфікою досягнення синергічного ефекту від формування й розвитку інтелектуального капіталу підприємства. У зв'язку з цим метою дослідження є розробка теоретико-методологічних основ обґрунтування синергетичного характеру інтелектуального капіталу підприємства.

Методологія. Синергетика як нова парадигма мислення викликає зміни в гносеологічних засобах (способах постановки проблем і наукового дослідження), в концептуальному арсеналі, у використовуваних моделях, в цілях та установках наукового пошуку. Так, в ході дослідження поведінки будь-якої системи доцільно застосовувати: ентропійний аналіз; моделювання атрактивних систем; аналіз кооперативних ефектів; прогнозування біфуркацій; гештальт-метод; аналіз дисипативних структур; математичні методи синергетичного аналізу та ін.

Результати дослідження. Економіка на даному етапі розвитку перетворюється в систему, яка функціонує на основі обміну знань і їх взаємного оцінювання, а головним джерелом прогресу є цінності, створювані знанням. Така оцінка свідчить про те, що традиційні фактори виробництва вже не є визначальними у виробництві, поступаючись місцем інтелектуальному капіталу. Для сучасної компанії головним предметом виробництва стає інформація, а засобом виробництва – знання, або інтелектуальний капітал як одна з форм функціонування знання.

Перехід від технологій high-tech до технологій high-hume, що визначають не тільки формат сучасного глобального суспільного виробництва, а й тенденції становлення нових соціальних відносин, об'єктивно вимагає широкого міждисциплінарного підходу, спрямованого на дослідження людини діючої, людини творчої, котра своєю самореалізацією втручається у функціонування систем, що саморозвиваються. А отже, для розкриття нової ролі людини в економіці знань цілком придатною є синергетична методологія.

Сьогодні відкрита система, що динамічно розвивається, висуває більш високі вимоги до працюючих в ній креативних творчих особистостей: вони повинні уміти вільно адаптуватися до ситуації у зв'язку з виникненням нових видів спеціалізацій; через персоніфікацію виробництва й ускладнення виробничих процесів не тільки швидко переключатися з однієї спеціальності на іншу, але й справлятися з підвищенням складності і вимог кваліфікації для кожної конкретної операції. Отже, працівник повинен адаптуватися до необхідності збільшення інтенсивності набуття і застосування знань. Самоменеджмент, інформаційні і комунікативні навички, необхідні для роботи в команді, – це ключові компетенції затребуваного співробітника.

Особливості процесу придбання і використання знання визначають зв'язок індивідуума з організацією, інтелектуальний капітал якої він формує. З одного боку, працівник має потребу в організації, особливо через тривалу спеціалізацію знання, яке може бути застосоване тільки в організації і завдяки організації. З іншого боку, працівник кваліфікованої праці, знання й уміння якого створюють його унікальний капітал, значно відрізняється від звичайного промислового робітника. Власне, у цьому зароджується синергічний ефект, який доводить об'єктивну взаємовигідність співпраці організації та найманого працівника інтелектуальної праці, а тому пред'являє якісно нові вимоги до формування системи менеджменту людських ресурсів.

У рамках неокласичної економіки традиційна економічна категорія «праця» поступово поглинається узагальненим поняттям «капітал». При цьому капіталом визнається будь-який актив – фізичний або людський, що володіє здатністю генерувати потік майбутніх доходів. Процеси, які відбуваються в економіці, свідчать, що капітал у традиційному розумінні, тобто в матеріально-речовій і фінансовій формі, поступово перестає бути основою оцінки вартості комерційного підприємства. Інтелектуальні активи все частіше виступають у ролі фінансових інструментів, за допомогою яких розв'язуються різноманітні фінансово-економічні завдання: підвищення ринкової вартості, стабілізація бізнесу, залучення інвестицій [2, с. 94-95]. Відтак, наступним проявом синергізму можна вважати нову інтерпретацію поєднання праці і капіталу як провідних факторів сучасного виробництва.

За допомогою знань, інтелекту підприємців капітал набуває ознак складної і динамічної форми радикального біфуркаційного перетворення ціннісно-вартісної дисипативної структури [3]. Слід враховувати, що капітал динамічно синтезує в собі і властивості атракторів, які випадково утворюються з множини соціально-економічних флуктуацій на кожній стадії біфуркації, і властивості все більш складних і більш динамічних дисипативних структур, які утворюються з атракторів після проходження кожної чергової стадії. Капітал належить до типу нестационарних дисипативних структур – таких, що перебудовуються з плином часу у фазах коротких, середніх або довгих хвиль циклічної еволюції. Радикальна модифікація у капіталі ціннісно-вартісної субстанції відбувається на основі такого рівня розвитку продуктивних сил і головних їх компонентів – робочої сили і технології, які відкривають можливість створювати надлишок цієї субстанції над витратами її виробництва. Капітал безпосередньо самоорганізує виробництво таким чином, що воно поставляє в обмін тільки товари й послуги, які приносять прибуток. Відповідно, інтелектуальний капітал як базова категорія інтелектуально-інноваційного розвитку розвивається через зародження нових системних якостей, що здійснюється на основі самоорганізації. З цієї точки зору інтелектуальний капітал являє собою складну, здатну до самоорганізації динамічну дисипативну структуру з чергуванням стійкості і нестійкості самонаростання його вартості [4].

Створення та вміле і своєчасне використання новітнього знання приводить до стрибкоподібних організаційних змін та нового якісного стану організації, що базується на унікальних компетенціях, які виникли на базі абсолютно нового знання. Зростання вартості під час руху знань та інформації як ресурсу в економіці знань є аналогічним нарощуванню коштів, які в процесі їх використання у суспільному відтворенні набувають форми капіталу. Об'єктивна здатність знання у процесі власної реалізації у живій праці створювати продукт, який своєю корисністю багаторазово перевищує витрати на його виробництво, робить знання ключовим економічним ресурсом [5], і це підтверджує його синергетичну природу.

З економічної точки зору, інтелектуальний капітал являє собою сукупність знань, навичок, умінь людини, її мобільність (здатність до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і креативність (здатність неординарно мислити і формувати ідеї), що забезпечує можливість створення додаткового продукту в процесі руху самого інтелектуального капіталу [2, с. 96]. Це означає, що інтелектуальний капітал демонструє здатність до самоорганізації (самовпорядкування, самозабезпечення, самовідтворення, самозбереження, самоуправління) (рисунок 1).

Передусім слід зазначити, що інформаційний ресурс є найефективнішим засобом припливу негентропії в систему (самовпорядкування), оскільки інформація (нові знання, досвід, ідеї) має максимальну здатність до підвищення рівня впорядкованості системи і характеризується мінімальним рівнем дисипативної здатності. Важливою є синергетична властивість системи задовольняти свої потреби в енергії (квазіенергії) за рахунок залучених із зовнішнього середовища енергопотоків (для економічної системи – матеріалів, людських ресурсів, грошових коштів), обумовлених діяльністю самої системи (самозабезпечення). Ще один аспект – властивість системи безперервно відтворювати сутнісні засади (матеріальні, інформаційні, енергетичні), які формують цю систему, протидіючи

процесу її ентропійного саморуйнування (самовідтворення). Не менш важливим є самозбереження – властивість системи підтримувати за рахунок власної діяльності такі параметри свого стану та умов зовнішнього середовища, які гарантували б збереження цілісності системи, виконання нею основних функцій (включаючи репродуктивні), а також стійкий розвиток системи в її наступних поколіннях. Досить актуальною є також потреба у самовідтворенні будь-якої економічної системи, чому сприяють три основних фактори: фактор часу, фактор простору і фактор умов середовища. Інтелектуальний капітал, виконуючи названі функції, дає змогу економити техніку, кошти, товарно-матеріальні засоби, вивільняє фінанси, підвищує життєстійкість учасників економічного процесу і сприяє зростанню прибутковості економічної діяльності.

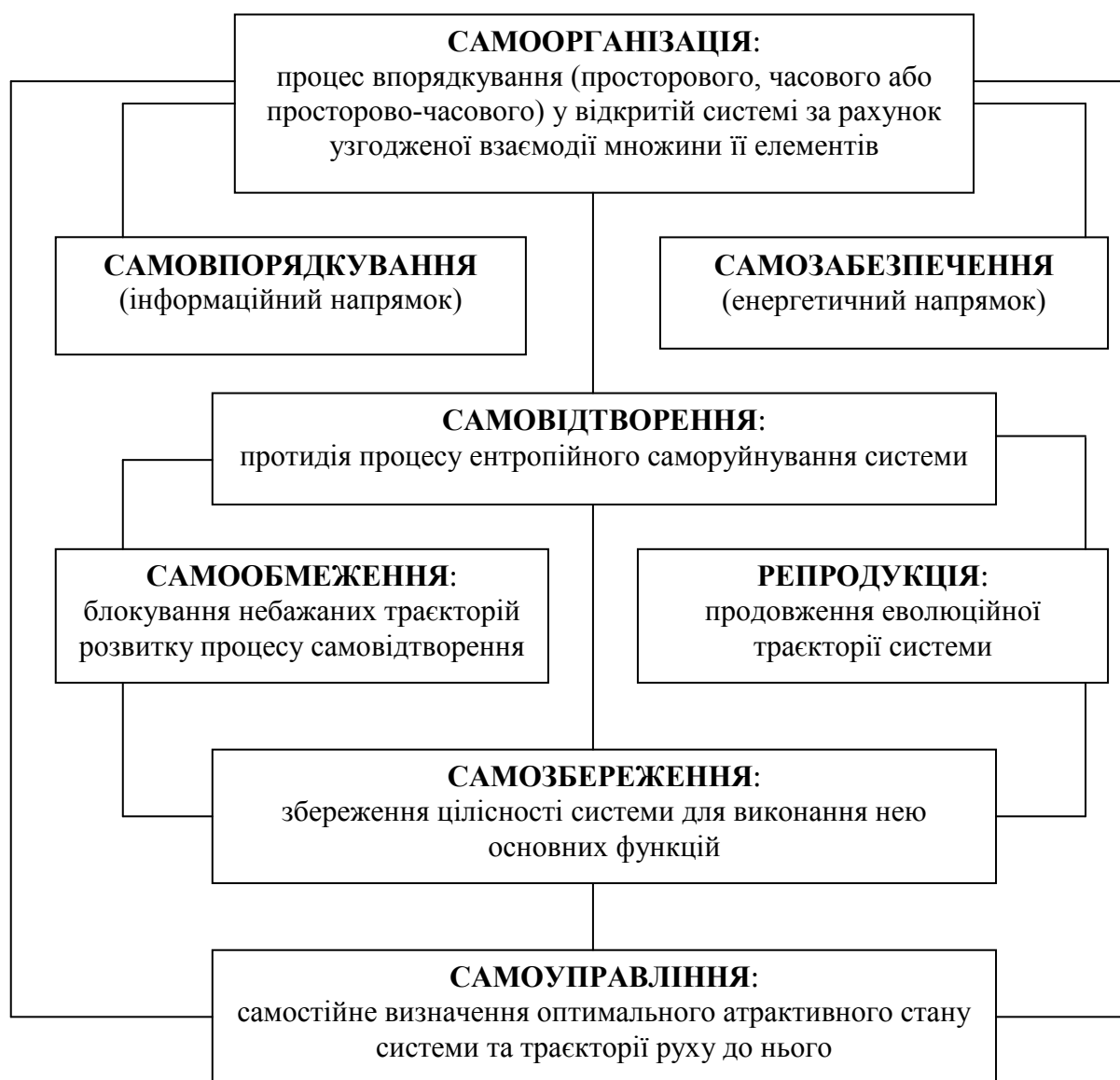


Рис. 1 – Синергетичні здатності інтелектуального капіталу як складної системи

Існують три підходи до трактування поняття «інтелектуальний капітал»: сукупність цінностей, процес, результат. З позиції сукупності цінностей

інтелектуальний капітал розглядається як актив, що володіє здатністю приносити доходи. З позиції процесу сутність інтелектуального капіталу полягає в його здатності до відтворення, у можливості залучення інтелектуального капіталу у процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання. Сутність інтелектуального капіталу як результату полягає в його здатності до примноження та забезпечення конкурентних переваг суб'єкта. На нашу думку, комплексне трактування цієї економічної категорії дозволяє цілком розкрити її синергетичну природу (рисунок 2).



Рис. 2 – Взаємозв'язок інтелектуальних складових системи факторів сучасного виробництва (синергетична інтерпретація)

Базова функція інтелектуального капіталу – створення нової вартості шляхом реалізації наданих інтелектуальними ресурсами можливостей, тобто шляхом використання інтелектуального потенціалу. Якщо інтелектуальний потенціал – це можливості, створені інтелектуальними ресурсами, то інтелектуальний капітал – це реалізований (ефективно використаний) інтелектуальний потенціал [6]. Таким чином, можна стверджувати, що роль інтелектуального капіталу полягає у забезпеченні шляхів трансформації потенційного синергізму у синергізм реальний, що вимірюється у примноженні кількості та підвищенні якості створюваних матеріальних і духовних благ.

В еволюції інтелектуального капіталу простежуються чотири фази, які, на нашу думку, можна вважати етапами генерації найвищого рівня синергічного ефекту:

1) візуалізація – формування чітко вираженого образу нематеріальних активів, заснованого на відповідних звітних даних;

2) ін'єкція людського капіталу, тобто доповнення компетентності або управління знаннями;

3) систематична трансформація людського капіталу у структурний як мультиплікатор, що забезпечує більш стійкий потенціал прибутку;

4) вливання структурного капіталу із зовнішніх джерел, які забезпечують турбоефект в максимізації інтелектуального капіталу [2, с. 104].

Складові інтелектуального капіталу уособлюють інтеграційні сховища старих знань або мають потенціал генерації нових знань. Доповнюючи один одного, компоненти інтелектуального капіталу компанії формують її ціну у процесі комерціалізації. Таким чином, синергійний ефект може бути досягнутий за рахунок гармонійного сполучення і взаємозбагачення в єдиному механізмі складових інтелектуального капіталу (рисунк 3). Самоорганізація припускає наявність зв'язків між цими компонентами, які можуть не тільки перебудовуватися, але й виникати заново, вишукуючи шляхи найбільш адекватного пристосування до вимог мінливого середовища.



Рис. 3 – Синергетична система складових інтелектуального капіталу

Оснoву людського капіталу складають знання (інформація), якими володіють працівники. Головне його призначення – створення і поширення інновацій.

Структурний капітал являє собою формалізовані знання, тобто матеріалізовані на паперових чи електронних носіях, тому структурний капітал, на відміну від людського, можна відділити від індивіда, продати чи купити, «скопіювати» на іншу компанію.

Процесний капітал уособлює сукупну вартість процесів – як тих, що створюють вартість, так і тих, які її безпосередньо не створюють, а слугують допоміжним чинником [7].

Інноваційний капітал – це здатність до оновлення фірми, яку захищено комерційним правом, а також інші нематеріальні активи та цінності, наприклад, відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, які можуть становити комерційну таємницю.

Організаційний капітал являє собою не просто набір структурних підрозділів і служб, покликаних забезпечити нормальну виробничу діяльність компанії, а таке поєднання та організацію їх взаємовідносин, які в максимальній мірі сприяють успішній реалізації виробничих процесів, а також створюють комфортні умови для праці і відпочинку всіх співробітників компанії. Іншими словами, це належним чином організоване робоче місце, що забезпечує успішне функціонування компанії сьогодні і в майбутньому. Організаційний капітал дає змогу реалізувати здатність компанії щодо інвестицій, а також організаційні можливості у створенні капіталу [8].

До складу технологічного капіталу відносять інтелектуальну власність та інтелектуальні технології [9].

Інформаційний капітал утворюють всі документально зафіксовані відомості, що супроводжують успішне функціонування і розвиток компанії.

Клієнтський капітал (ринковий, споживчий, або маркетинговий) виникає внаслідок взаємодії підприємства зі своїми клієнтами та партнерами, що виражається через стабільність покупок чи інших взаємовигідних вкладів зі сторони клієнтів [10]. Слід враховувати, що ділова репутація є цінним стратегічним нематеріальним активом компанії, який здатний принести підприємству додатковий прибуток. Відтак, капітал соціально орієнтованої репутації і збільшення його обсягу (приріст суспільної довіри, зміцнення позитивного іміджу, формування сприятливої громадської думки) мають цілком конкретний синергетичний еквівалент.

Останнім часом дослідники виділяють ще одну складову інтелектуального капіталу – соціальний капітал, або підтверджені неформальні норми, що сприяють співробітництву між двома або більше індивідуумами. Збільшення довіри і надійності в процесі реалізації соціальних відносин і є та кількісна міра, що дозволяє розглянути соціальний капітал як самозростаючу вартість в економічному еквіваленті і збільшення цінностей – у соціокультурному вимірі.

У контексті інтелектуалізації економіки синергетичне забарвлення можуть мати: результати інноваційних управлінських рішень, у тому числі прийнятих на основі командної форми організації праці; впровадження нових технологій і досягнення нової якості продукту; стрибкоподібне підвищення рівня конкурентних переваг на різних ринках; результати очікування зацікавлених осіб

як реакція на зміну іміджу; зміцнення корпоративної культури та формування нового психоемоційного клімату; самонавчання (самоорганізація) колективу; зростання ринкової вартості компанії тощо. Найбільше значення, на нашу думку, мають ефекти інформаційного, навчального, управлінського та, головне, інтелектуального синергізму.

Об'єднання інформації з іншими видами ресурсів, а також з іншою інформацією, що дає більший ефект, ніж звичайне об'єднання окремих корисних ефектів від кожного ресурсу окремо, можна позначити терміном “інформаційний (інформаційно-інноваційний) синергізм”. Основою цього ефекту є інформаційні активи, які в разі поєднання з іншими виробничими факторами надають комплекс переваг [11], які можна, у свою чергу, вважати проявами ефективного функціонування інтелектуального капіталу (рисунок 4).



Рис. 4 – Основні групи переваг інформаційно-інноваційного синергізму інтелектуального капіталу

Синергічний ефект полягає у тому, що інформація пов'язує в системне ціле матеріальні елементи системи, забезпечуючи її впорядкованість і динамічну стійкість у просторі та часі. Зміна інформаційного змісту системи є кількісним критерієм розвитку; зміни в інформації, яка надходить до системи, впливають на динаміку (енергію) системи. Удосконалення інформаційної упорядкованості системи обумовлює зміну просторової структури системи та інформаційної програми функціонування в часі окремих її частин. З іншого боку, за умови

дефіциту та недостатньої якості інформації система стає нестійкою і виникає загроза її ентропії та розпаду.

Слід також зазначити, що за синергетичного підходу пріоритетною є групова діяльність, де відбувається обмін досвідом, виявляються різні точки зору, активізується творчий потенціал кожного учасника, підвищується продуктивність взаємодії з іншими учасниками групової роботи, соціальна активність, і тому результати діяльності групи перевищують просту суму результатів роботи її окремих учасників. Ця закономірність виявляється не тільки при розв'язанні групою інтелектуальних завдань, а також знаходить свій вияв у підвищенні спостережливості членів групи, точності їх сприйняття та оцінок, обсязі пам'яті та уваги, ефективності рішень у ході розв'язання завдань, які стоять перед групою, у процесах групового впливу. Особливо слід виділити таку складову корпоративного синергізму, як навчальний синергізм, під яким розуміється розвиток ключових компетенцій та обмін кращим досвідом.

Інший важливий момент – перспективи досягнення управлінського синергізму, що визначається передусім структурою ключових компетенцій персоналу, рівнем інноваційних, конкурентних та енергетико-інформаційних характеристик інтелектуального потенціалу. Синергізм менеджменту також пов'язаний зі збільшенням кадрового потенціалу, оскільки зростають можливості навчання, обміну досвідом, внутрішньої ротації кадрів; здійснення координації і контролю веде до найбільш ефективного розміщення кадрів і зниження витрат на різних стадіях розробок, виробництва й збуту [11]. Крім того, нематеріальні взаємозв'язки передбачають передачу управлінського ноу-хау з одного ланцюжка цінностей до іншого і формують конкурентну перевагу за рахунок передачі генетичних (спільних, родових) навиків, ноу-хау, або компенсують витрати трансферів знань.

Під ефектом інтелектуальної синергії, як наслідку концентрованого управлінського об'єднання і використання інтегрального інтелектуального потенціалу людських ресурсів підприємства (групи) керівництвом, слід розуміти «спільну інтелектуальну дію», якій дається визначення «сінтелектики» – науки про функціонування об'єднаного (колективного) інтелекту, який створює специфічний ефект акумуляції творчих (інтелектуальних) елементів складної системи, наділеної розумом (когнітивним рівнем). Сінтелектика, будучи фундаментальним доповненням синергетики, розглядає процеси і механізми інтелектуальної взаємодії з досягненням інтелектуального ефекту з наступним переходом його у комплексний синергічний ефект. Колективне розв'язання проблеми є процесом згуртування інтелектуальних зусиль, обміну досвідом, циркуляції особистих знань між співробітниками підприємства, а також процесом розвитку та удосконалення колективного інтелекту [12].

Загалом, механізм когерентної самоорганізації команди інтелектуалів пов'язаний з кооперативною взаємодією, яка приводить до уникнення небажаних флуктуацій, ініціювання біфуркаційних переходів інноваційного процесу, вибору оптимального атратора для еволюції економічної системи на основі синхронізації внутрішніх процесів та когерентної поведінки (такий механізм можна назвати синергетичним).

Висновки. Зміни, що відбуваються у світовому розвитку під впливом посилення ролі економіки знань, приводять до інтелектуалізації процесу праці. Відбувається

переоцінка людського фактора, інтелект та професіоналізм робочої сили стають найдорожчим товаром на ринку праці.

Інтелектуальний капітал – це один з різновидів капіталу, що має відповідні ознаки капіталу й одночасно відтворює властиві лише йому специфічні риси. Він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність, що визначається механізмом його функціонування.

Результати проведених досліджень дозволили підтвердити синергетичну здатність інтелектуального капіталу до самоорганізації, що є запорукою високої конкурентоспроможності організації, яка функціонує в умовах економіки знань. Дотримання в управлінні принципів самоорганізації складних систем дає змогу в нечітких умовах розвитку системи, яка функціонує під впливом певного спектру дестабілізуючих чинників (флуктуацій), знайти і використати оптимальні внутрішні резерви, достатні для самоструктуризації системи без використання значних матеріальних і часових ресурсів.

Рівень інтелектуального капіталу організації є свідченням того, наскільки закладений в інформаційних ресурсах потенційний синергізм реалізувався у реальний синергічний ефект, що може бути вимірний на основі підвищення продуктивності праці, якості продукції, рентабельності продажів тощо. В основу синергетичного механізму функціонування інтелектуального капіталу доречно покласти гармонійне поєднання і взаємозбагачення його складових.

У контексті інтелектуалізації праці важливу роль відіграють переваги інформаційно-інноваційного, навчального та управлінського синергізму. Завдяки генерації ефекту інтелектуальної синергії відкриваються значні перспективи використання роботи команд інтелектуалів для розв'язання нестандартних, творчих завдань.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у необхідності розробки дієвої методики оцінювання синергічного ефекту інтелектуальної праці та рівня її «капіталізації».

Список літератури: 1. *Галиця І.* Механізми вдосконалення управління інноваційною діяльністю в умовах економічної нестабільності / І. Галиця, М. Шевченко, О. Галиця // Вісник НАН України. – 2010. – № 5. – С. 33-41. 2. *Федулова Л. І.* Економіка знань : підручник / Л. І. Федулова; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 600 с. 3. *Вовканич С. Й.* Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці : концептуалізація понять / С. Й. Вовканич, Л. К. Семів // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 7-19. 4. *Вагурин В. А.* Субстанція, свойства и системообразующая роль капитала / В. А. Вагурин // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 168-175. 5. *Бакіна Т. В.* Визначення та змістова інтерпретація інтелектуального капіталу / Т. В. Бакіна // Наука й економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 195-200. 6. *Река Г. В.* Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал : критерії розмежування / Г. В. Река // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 228-232. 7. *Река Г. В.* Теоретичні основи дослідження інтелектуального капіталу / Г. В. Река // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 222-227. 8. *Скоп Х. І.* Структуризація інтелектуального капіталу / Х. І. Скоп // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 371-379. 9. *Кожушко О. В.* Структура інтелектуального капіталу підприємства / О. В. Кожушко // Бизнес-Информ. – 2009. – № 10. – С. 100-103. 10. *Хомич С. В.* Сучасні підходи до визначення сутності та структури інтелектуального капіталу / С. В. Хомич // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 119-128. 11. *Мельник Л. Г.* Синергетична основа маркетингових інновацій / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярьова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 67-77. 12. *Данилюк-Черних І. М.* Управління використанням інтелектуального потенціалу людських ресурсів на засадах синергетики і синергізму / І. М. Данилюк-Черних, В. П. Петренко // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 148-155.

Поступила до редакції 09.04.2012р.

Зміст

В. О. ЖАВОРОНКОВ. Інституціональні аспекти інноваційного розвитку економіки України	3
В.А. КУЧИНСЬКИЙ. Дослідження впливу факторів ризику на ефективність інноваційних проектів.....	9
Д.М. ЛАПОВСЬКИЙ, Т.В. СЕРДЮК. Оцінка пріоритетності інноваційних проектів: комплексний підхід	13
О.Ю. ЛІНЬКОВА. Проблеми активізації інноваційної діяльності.....	23
С.Л. ЛИТВИНЕНКО. Методико-прикладні аспекти бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях.....	27
И.В. ЛОПАТКИНА. Анализ больших данных – новый виток в развитии инноваций, конкуренции и продуктивности национальных экономик	31
Л.О. МАТЛАГА. Капіталізація банківської системи як фактор макроекономічної стабільності	44
К.С. ПОШЕНОВА, В.О. МАТРОСОВА. Управління розвитком нематеріальних активів підприємства.....	51
Т. С. МІШУСТИНА. Конкурентоспроможність торговельних марок машинобудівних підприємств України.....	57
Є.І. НАГОРНИЙ. Удосконалення методики пошуку оптимальної моделі нової продукції.....	64
Л.В. КУЗЬМЕНКО, Ю.С. НЕДБАЙЛО. Дослідження мотиваційних факторів на підприємстві.....	70
Т.С. ОБИДЕННОВА. Раціональне управління персоналом як одна із найважливіших складових діяльності підприємства.....	74
О.В. ПРОКОПЕНКО, В.А. ОМЕЛЬЯНЕНКО. Вплив фактору високих технологій на глобальні економічні процеси.....	78
Ю.В. ПИЧУГИНА. Логистические принципы организации эффективного транспортного экспедирования грузов	85
Р.О. ПОБЕРЕЖНИЙ. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування	90
С. І. РЕДЬКА. Роль інновацій у підвищенні потенціалу банківської системи України	101
П.М. РИБАЛКА. Використання концепції життєвого циклу у системі стратегічного управління підприємством	104
О.М. РОМАНЬКОВА, А.О. СЛЮСАРЕНКО. Актуальні аспекти з нарахування амортизації основних засобів у податковому та бухгалтерському обліку.....	112
С.Г. САЄНКО. Методологія аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів машинобудівної галузі.....	116

С.А. СИМАКОВСКИЙ. Исследование конкурентных преимуществ региона как источников повышения его конкурентоспособности.....	121
В.А. СОКОЛЕНКО, Н.В. ВІХЛЯЄВА. Методи оцінки інноваційного потенціалу електро-енергетичних підприємств.....	125
М. І.СТЕГНЕЙ. Розвиток агропродовольчого ринку як інструмент соціально-економічного піднесення українського села	129
І. П. СТЕПАНЧУК. Регіональна інноваційна політика як один з головних чинників формування ефективної інноваційної системи	133
О. А. СТЕЦУРІНА. Облік і контроль матеріальних витрат в організаціях машинобудування та шляхи їх вдосконалення	137
Г.О. УС. Управління декларативними знаннями в корпора-тивному інформаційному середовищі в економіці та освіті.....	142
В.В. МАТВЄЄВ, О. В.ХІРС. Розвиток авіапромислових підприємств України через кооперацію з іноземними партнерами	147
О.В. ХИТРА. Синергетичний аспект дослідження сутності інтелектуального капіталу.....	155

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»

Збірник наукових праць

Тематичний випуск
«Технічний прогрес і ефективність виробництва»

Випуск 13

Наукові редактори д.е.н., проф. П.Г. Перерва, к.е.н., проф. М.І. Погорелов
Технічний редактор О.А.Круглов
Відповідальний за випуск к.т.н. І.Б. Обухова

Підп. до друку 06.04.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10. Обл.-вид. арк. 10.
Наклад 300 прим. Зам. № . Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднєва, 4
тел. 335-07-66