

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

14 (920) 2012

Харків

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»

**Збірник наукових трудів
Тематичний випуск**

14 (920) 2012

«ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА»

Видання засновано Національним технічним університетом
«Харківський політехнічний інститут» у 2001 році
Держвидання
Свідцтво 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.О.Горбунов, канд. техн. наук

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.
Є.І Сокол, д-р техн. наук, проф.
Є.С. Александров, д-р техн. наук, проф.;
А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.;
Ф.Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.;
М.Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.;
А.І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.;
В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;
В.Д. 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.О. 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. Ніколасенко, канд. іст. наук, проф.;
П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.;
М.І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.;
В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.;
Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.;
Ю.В. Тимофієв, д-р техн. наук, проф.;
М.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Відповідальний редактор:

П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.

М.І. Погорелов, к-д. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар:

О.О. Круглов

С.І. Архіреєв, д-р екон. наук, проф.
В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.
А.І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.
В.М. Тимофеев, д-р екон. наук, проф.
В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.
Л.М. Івін, д-р техн. наук, проф.
П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.
В.Г. Герасимчук, д-р екон. наук, проф.
О.С. Кузьмин, д-р екон. наук, проф.
В.М. Гончаров, д-р екон. наук, проф.

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:

61002, Харків,
вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХП".
Кафедра: «Організація виробництва і
управління персоналом»,
Тел. (057) 707-62-53
(057) 707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2012. - № 14 (920) – том 2 - 190с.

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 № 10 від 26.10.2012 р.**

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ КАК НЕФОРМАЛЬНЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМАЛЬНЫХ ПРАВИЛ

В данной работе рассматриваются неформальные институциональные факторы неэффективности формальных правил. Проанализировано влияние данных факторов на неэффективность формальных правил. Указываются причины существования неформальных институциональных факторов неэффективности формальных правил.

Ключевые слова: формальные правила, транзакционная неэффективность формальных правил, целевая неэффективность формальных правил.

У цій роботі розглядаються неформальні інституціональні чинники неефективності формальних правил. Проаналізовано вплив цих факторів на неефективність формальних правил. Вказуються причини існування неформальних інституціональних чинників неефективності формальних правил.

Ключові слова: формальні правила, транзакційна неефективність формальних правил, цільова неефективність формальних правил.

This paper presents the informal institutional determinants of inefficiency of formal rules. The impact of these determinants on the of inefficiency of formal rules is analysed. The reasons of existence of informal institutional determinants of inefficiency of formal rules are given.

Keywords: formal rules, transactional uneffectiveness of formal rules, having a special purpose uneffectiveness of formal rules.

Введение. Эффективность формальных правил является определяющим фактором социально-экономического развития общества. Неэффективные формальные правила могут стать причиной неэффективности реформ, низких темпов экономического роста, высокой доли теневой экономики и прочих негативных социально-экономических явлений. В связи с этим выявление факторов неэффективности формальных правил имеет важное практическое значение.

Постановка задачи. Целью данной статьи является выявление неформальных институциональных факторов обуславливающих как транзакционную, так и целевую неэффективность формальных правил.

Результаты исследования. В данной статье под неэффективностью формальных правил, мы будем понимать транзакционную неэффективность формальных правил, заключающуюся в высоком уровне транзакционных издержек связанных с прохождением соответствующих бюрократических процедур; и целевую неэффективность формальных правил — неспособность формальных правил обеспечить достижение поставленной цели [1]. Также, для упрощения рассматриваемой проблемы, мы будем предполагать, что правом законодательной инициативы обладают исключительно представители законодательной ветви власти.

Можно выделить следующие факторы неэффективности формальных правил:

- наличие групп заинтересованных в принятии формальных правил, обеспечивающих им определенные преимущества;
- ограниченная рациональность членов парламента и прочих чиновников, обладающих правом законодательной инициативы, либо принимающих участие в разработке законопроектов;
- доминирование в обществе ложных представлений о причинах и последствиях актуальных социально-экономических проблем.

Формальные правила, преимущественно, изменяются либо в интересах самих членов парламента (например, в целях повышения их популярности у избирателей), либо в интересах некоторых заинтересованных групп, интересы, которых могут не совпадать. В последнем случае принимаемые формальные правила являются компромиссными и, кроме того, могут быть подвержены частым изменениям, что приводит к еще большей их неэффективности.

Поэтому несмотря на то, что основной целью изменения формальных правил является перераспределение доходов между отдельными заинтересованными группами, подобные изменения формальных правил могут привести не только к перераспределению доходов, но и к формированию неэффективных формальных правил.

Неэффективность формальных правил не всегда обусловлена стремлением членов парламента перекроить законодательство «под себя» или в интересах иных заинтересованных групп. Создание идеальных, абсолютно эффективных формальных правил, возможно, только если будет учтено большое количество разнообразных факторов, способных повлиять на их эффективность, что возможно только для идеального, абсолютно рационального экономического человека. Для обычного же человека, коим и является член парламента, выполнить данное требование невозможно. Влияние данного фактора на неэффективность формальных правил во многом зависит от профессионализма членов парламента.

Однако, ограниченная рациональность членов парламента и наличие заинтересованных групп, это не единственные источники неэффективности формальных правил. В большинстве случаев, победа на выборах является необходимым условием прохождения в парламент, поэтому парламентариям желающим быть избранными на следующих выборах необходимо в законотворческом процессе учитывать сложившиеся в обществе представления об основных проблемах, актуальных для данного общества. Очевидно, что рядовые избиратели не проводят исследований каких-либо проблем и их представления о причинах беспокоящих их проблем носят бытовой, поверхностный характер, что может стать еще одним источником неэффективности формальных правил.

Следует отметить, что в отличие от двух первых факторов

неэффективности формальных правил — наличия заинтересованных групп и ограниченной рациональности, последний фактор неэффективности формальных правил — доминирование в обществе ложных представлений о причинах и последствиях актуальных социально-экономических проблем — является исключительно неформальным институциональным фактором.

Далее мы остановимся на рассмотрении последнего из названных факторов.

Существование неформальных институциональных факторов неэффективности формальных правил является следствием важной особенности современных политических систем большинства стран — выборности представителей законодательной ветви власти. Именно желание быть переизбранными на следующих выборах побуждает депутатов принимать формальные правила, касающиеся тех или иных проблем, в соответствии с представлениями доминирующими в обществе, даже в тех случаях, когда это может привести к значительной неэффективности формальных правил.

В общем случае, принятие формальных правил, соответствующих представлениям, распространенным в обществе, необязательно должно приводить к формированию неэффективных формальных правил.

В большинстве случаев, в обществе отсутствует единое мнение относительно широкого круга проблем. В подобной ситуации влияние общественного мнения на эффективность принимаемых формальных правил будет нейтральным, поскольку депутаты не рискуют потерять значительное количество избирателей.

Более того, общественное мнение может оказать положительное влияние на эффективность формальных правил, в том случае если в обществе доминируют адекватные представления относительно причин социально-экономических проблем и их последствий. Однако, следует признать, что подобное совпадение общественного мнения о причинах социально-экономических проблем и их реальных причин бывает крайне редко, поскольку обыватели, придерживаясь политики «рационального неведения» не заинтересованы затрачивать значительные усилия на детальное и всестороннее исследование какой-либо актуальной проблемы. Поэтому влияние общественного мнения на эффективность формальных правил, преимущественно, нейтральное либо негативное.

Таким образом, степень влияния ложных представлений, царящих в обществе, на эффективность формальных правил зависит от степени распространенности ложных представлений в обществе.

Примером негативного влияния доминирующих ложных представлений на эффективность формальных правил может служить неэффективность формальных правил регулирующих государственное распределение благ [2].

Неэффективные формальные правила, независимо от причин обуславливающих их неэффективность, противоречат интересам общества и,

соответственно, интересам самих членов парламента. Почему же в таком случае депутаты идут на принятие подобных законов?

Во-первых, негативные последствия возникающие вследствие принятия неэффективных формальных правил распределяются неравномерно. Благодаря этому члены парламента справедливо могут рассчитывать на то, что негативные последствия принятия подобных формальных правил их не коснутся, либо коснутся их в значительно меньшей мере, чем других членов общества.

Во-вторых, страны с неэффективными формальными правилами, как правило, являются и наиболее коррумпированными странами. Что позволяет членам парламента попросту не соблюдать ими же принятые неэффективные формальные правила.

Следовательно, идя на поводу у общественного мнения и принимая неэффективное формальное правило, депутаты имеют возможность оградить себя от негативных последствий принимаемых ими неэффективных формальных правил.

Выводы. Основываясь на выше изложенном, можно утверждать, что в формировании неэффективных формальных правил, наряду с формальными институциональными факторами, важную роль играют и неформальные институциональные факторы. Существование неформальных институциональных факторов неэффективности формальных правил, возможно, только в случае выборности представителей законодательной ветви власти, а степень их влияния на эффективность формальных правил зависит от распространенности данных представлений в обществе.

Список литературы: 1. 1. *Абрамов Ф.В.* Критерии эффективности формальных правил и их влияние на экономическое развитие. /*Ф.В. Абрамов* // Вісник Одеського національного університету. – 2011. – Т. 16, Вип. 20. – с. 7-13. 2. *Абрамов Ф.В.* Государственное распределение благ: факторы динамики. /*Ф.В. Абрамов* // Вісник Національного технічного університету “ХПІ” Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ”ХПІ”. – 2012. - №25, с. 7 – 12.

Надійшла до редколегії 04.09.2012

С.Е. КУЧІНА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП», Харків

СКЛАДОВІ АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто складові аналізу товарної політики підприємства з метою визначення набору дій товаровиробника по формуванню і управлінню асортиментом товарів

Ключові слова: маркетингова товарна політика, життєвий цикл товару, ранжирування, індекс Лернера, «баланс виживання» по товарах.

В статье рассмотрены составляющие анализа товарной политики предприятия с целью определения набора действий товаропроизводителя по формированию и управлению ассортиментом товаров.

Ключевые слова: маркетинговая товарная политика, жизненный цикл товара, ранжирования, индекс Лернера, "баланс выживания" по товарам.

In the article the constituents of analysis of commodity politics of enterprise are considered with the aim of determination of set of actions of commodity producer on forming and management of commodities an assortment

Keywords: marketing commodity policy, life cycle of commodity, ranging, index of Лернера, "balance of survival" on commodities.

Вступ. В сучасних економічних умовах необхідність застосування маркетингового аналізу для формування ефективної маркетингової політики не викликає сумнівів. Однак для удосконалення ефективності цілеспрямованих дій товаровиробника необхідно визначити комплекс заходів, що здійснює підприємство стосовно оптимізації товарного асортименту.

Постановка задачі. Виходячи з цього, необхідно розглянути наступні завдання: проаналізувати концепцію життєвого циклу товару, розглянути формування структури товарного асортименту за допомогою ранжирування, дослідити комплексний аналітичний показник товарної політики.

Методологія. В процесі написання статті було використано такі загальнонаукові методи: спостереження та узагальнення, прикладні методи групування, методи економіко-математичного моделювання, експертних оцінок.

Результати дослідження. Розробка та ефективне проведення товарної політики повинна базуватися на доброму знанні не тільки ринків (зовнішнього середовища) але і на реальних можливостях підприємства у галузі НДР, виробничих потужностей, технічного забезпечення та інше, що дозволяє визначатися на основі аналітичної функції маркетингу.

Необхідність формування оптимального асортименту продукції і при цьому максимально ефективного використання матеріально-технічної бази, а також інших ресурсів примушує виробничі підприємства розробляти нові

© С.Е. Кучіна, 2012

підходи до управління асортиментом, шукати способи зниження собівартості, а отже, знижувати ціни для збільшення конкурентоспроможності товару. Значна роль в цьому належить маркетинговим інструментам аналізу[1].

У стратегічному плані товарна політика повинна ґрунтуватися на концепції життєвого циклу товару (ЖЦТ), згідно з якою кожний товар має визначений період ринкової стійкості, який характеризується об'ємами продажів у часі. На кожній стадії розвитку товару перед організацією постають різні задачі, які тісно пов'язані з її загальною стратегією. Так на стадії виходу на ринок головна мета підприємства – привертання уваги споживачів. Торгівля зазвичай збиткова, об'єми продажів незначні, витрати на маркетинг (рекламу) великі. На стадії росту – закріпити позиції підприємства та розширити збут. Спостерігається збільшення попиту на товар, зростання продажів і прибутку, відбувається стабілізація витрат на рекламу. На стадії зрілості основна мета підприємства – зберегти лідируюче положення на ринку. Організація отримує значний прибуток, витрати на маркетинг стабільні. На стадії спаду відбувається різке зниження продажів та прибутку.

Концепція ЖЦТ припускає, що планомірно формувати життєвий цикл товару неможливо, оскільки це відбувається під впливом неконтрольованих з боку організації чинників. Проте це не зовсім так. Сформувати структуру товарного асортименту в умовах невизначеності можливо на основі ув'язки перспектив реалізації товарів з можливостями товарозабезпечення, попитом і прибутковістю. При цьому кожна група товарів оцінюється по бальній системі, за допомогою ранжирування.

Ранжирування по мірі попиту проводиться таким чином[1]:

- продукція, попит на яку зростатиме (4бали);
- продукція, попит на яку знаходиться на тому ж рівні (3бали);
- продукція, попит на яку погіршується (2 бали);
- продукція, що майже не знаходить попиту (1 бал).

Ранжирування товарозабезпечення:

- продукція, на яку є стійкі постачання на тривалий термін (4 бали);
- продукція, по якій постачання стійкі, але не на тривалий термін (3 бали);
- продукція, яка має разові постачання (2 бали);
- продукція по якій споживачі не визначені (1 бал).

На основі аналізу міри попиту на товари, товарозабезпечення і прибутковості складають "баланс виживання" по товарах. По найбільшій сумі балів обирається найбільш оптимальний товар.

Комплексним аналітичним показником товарної політики є коефіцієнт «ринкової влади», або індекс Лернера[1]:

$$L=(\Pi_i/Z\Pi_i)/\Pi_i$$

де Π_i – ціна продажу i -го товару;

$Z\Pi_i$ – граничні витрати на виробництво i -го товару.

Як випливає з приведеної формули, індекс Лернера змінюється в межах від нуля до одиниці. Чим ближче індекс Лернера до одиниці, тим більшу монопольну владу має фірма. Таким чином, індекс відбиває силу монопольної влади підприємства на ринку і узагальнює результати аналізу фінансово-господарської діяльності і маркетингового аналізу

Висновок. При проведенні товарної політики треба орієнтуватися на наступні підходи: товари підприємства повинні вигідно відрізнятися від товарів-конкурентів своєю оригінальністю, упакованням, якістю, особливими елементами дизайну та інше; створити різновиди товару для різних сегментів ринку; постійно здійснювати пошук нових галузей застосування товару; застосування інновацій у товарному портфелі підприємства; надання товарам високої якості, надійності та зручності в експлуатації.

Список літератури: 1. Казакова Н.А. Маркетинговый анализ : учеб. пособие / Казакова Н.А. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 240 с.

Надійшла до редколегії 04.09.2012

УДК 005.932(477)

П.А. ГОНЧАРУК, аспірант, ЗДІА, Запоріжжя

ВПЛИВ ЛОГІСТИКИ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У роботі розглянуто логістику як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зазначено, що конкурентні переваги суб'єкта господарювання залежать від стану кожної його підсистеми

Ключові слова: логістика, конкурентоспроможність, розвиток, виробництво, потенціал, ресурси, конкурентні переваги.

В работе рассмотрена логистика как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. Отмечено, что конкурентные преимущества субъекта ведения хозяйства зависят от состояния каждой его подсистемы

Ключевые слова: логистика, конкурентоспособность, развитие, производство, потенциал, ресурсы, конкурентные преимущества.

The influence of the logistics on the enterprise competitiveness forming. The logistics as factor of enterprise competitiveness increasing is investigated in this article. It is considered that the enterprise competitive advantages depend on

Keywords: logistic, competitiveness, development, production, potential, resources, competitive edges.

© П.А. Гончарук, 2012

Вступ. У сучасних умовах в Україні має місце посилення конкуренції, внаслідок чого менеджери перебувають у постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) інструментів управління підприємствами та важелів підвищення конкурентоспроможності. Дослідження сутності конкурентоспроможності, перш за все, полягає у визначенні національної, галузевої та фірмової складової. Заслугує на увагу трактування конкурентоспроможності країни К. Штайльманна, М. Дряхлова, В. Хартмана, які трактують конкурентоспроможність країни, як здатності економіки однієї країни конкурувати з економіками інших держав – за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та дедалі вищого рівня життя населення. Б. Кваснюк вважає, що поняття конкурентоспроможності залишається складним, багатоаспектним, таким, що не має універсального формування. Проте, насамперед, воно відображає сприятливі позиції національної економіки, головним чином у сфері міжнародної торгівлі, а водночас - її здатність зміцнювати ці позиції. Але водночас Б. Кваснюк трактує конкурентоспроможність національної економіки як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно – управлінських, маркетингових та інших можливостей, котрі реалізуються в товарах і послугах, що успішно протистоять зарубіжним товарам та послугам – конкурентам на внутрішньому та зовнішньому ринках [3, с. 179].

Конкурентоспроможність підприємств слід розглядати як здатність підприємств проектувати, виготовляти та реалізувати конкурентоспроможну продукцію, а також цілеспрямовано взаємодіяти з ринковим оточенням [2, 90с.]

Конкурентоспроможність підприємств може бути розглянута як відносна категорія і як категорія комплексна. Конкурентоспроможність підприємства не є постійною характеристикою й означає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти основним конкурентам у визначений період зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємств змінюються також його порівняльні конкурентні переваги. У зв'язку з цим можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємств – поняття відносне, тому що його можна визначити лише на підставі зіставлення окремих характеристик підприємств з характеристиками інших, аналогічних підприємств [2, с. 90].

Вибрана підприємством конкурентна стратегія визначає спосіб, яким суб'єкт господарювання виконує окремі види діяльності, і весь ланцюг цінності. Проте для стратегічного аналізу витрат й оцінки конкурентоспроможності суб'єкта господарювання потрібно більше, ніж просто порівняння витрат за видами діяльності підприємств-конкурентів. Насамперед, це пояснюється тим, що витрати підприємств залежать не тільки від витрат, пов'язаних з роботою самої компанії (її власним

ланцюгом витрат), а й від витрат постачальників і дистриб'юторів. Таким чином, ланцюг цінності окремого підприємства входить до більшої системи діяльності, яку можна назвати системою цінності.

Точна оцінка конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на споживчому ринку вимагає, щоб керівники розглядали всю систему надання споживчої цінності, а не тільки власний ланцюг витрат підприємства, тобто ланцюг витрат постачальників і каналів розподілу. Фахівці зазначають, що зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме від того, наскільки буде стимулюватись інноваційна активність суб'єкта господарювання. Інноваційний потенціал відображає можливість і готовність здійснювати ефективну інноваційну діяльність, охоплюючи кадровий склад, матеріально – технічну базу, фінанси, наукову інформацію, сучасні форми організації й управління інноваційною діяльністю, інтелектуальну власність. Під такою можливістю розуміють наявність та збалансованість структури потенціалу, а під готовністю – достатність рівня розвитку потенціалу та наявних ресурсів для ефективної інноваційної діяльності. Ефективна реалізація потенціалу залежить від стану кожної із його підсистем та їх взаємодії [1, 165с.]

Кількісно наша країна володіє достатньо потужним потенціалом у сфері НДДКР, але він має регіональні відмінності. Усі регіони згруповано щодо результативності інноваційної діяльності:

1-а група – регіони, в яких спостерігається перевищення темпів зростання питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції над темпами інноваційних витрат на НДДКР: Автономна Республіка Крим, Волинська, Миколаївська, Херсонська області;

2-га група – регіони, в яких темпи зростання питомої ваги витрат на НДДКР вищі, ніж темпи зростання питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції: Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Чернігівська області;

3-я група – регіони, в яких спостерігаються високі темпи зростання питомої ваги відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсязі продукції та зменшення витрат на дослідження й розробки: Дніпропетровська, Івано – Франківська, Львівська, Одеська, Хмельницька, Чернігівська області.

4-та група – регіони, в яких зросли витрати на дослідження та розробки, знизилися темпи зростання питомої ваги відвантаженої інноваційної продукції: Донецька, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська область, місто Київ та Севастополь.

5-та група – регіони, в яких відбувається спад обох показників [3, с. 173].

У таблиці наведено кількість підприємств, які є монополістами в Україні.

Тенденція, яка представлена в таблиці, свідчить, що економіка держави стає більш відкритою, з'являються нові ринки, і, відповідно, певні фінансово сильні підприємства займають лідируючі, а з часом і монопольні позиції на ринку.

Більша частина монополій в Україні - природні. Їх кількість у 1999 році становила 32% загального обсягу, в 2000 році - 28,9%, у 2001 році - 34,4%, у 2002 році - 34%. Таким чином, економіка нашої держави суттєво залежить від функціонування природних монополій, а їх реформування відбувається сповільненими темпами.

Після введення в дію 3 березня 2002 р. Закону України "Про економічну конкуренцію", уточнено перелік порушень антимонопольного законодавства, які до цього визначалися Законом України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції". За кількістю скоєних порушень у 2002 році різні їх види можна розташувати так (від найбільшої кількості до найменшої): зловживання монопольним становищем; інші порушення; дискримінація суб'єктів господарювання; недобросовісна конкуренція; антиконкурентні узгоджені дії.

Таблиця 1 - Кількість підприємств монополістів за областями України

Область	Кількість підприємств
м. Київ	46
Харківська	38
Дніпропетровська	37
Донецька	34
Луганська	25
Запорізька	24
Львівська, Одеська	По 17
Полтавська	16
Івано – Франківська	12
Київська, Черкаська, Сумська	По 11
Вінницька, Хмельницька	По 10
Чернігівська	8
Херсонська, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська	По 7
АР Крим	6
Чернівецька	5
Рівненська	4
Тернопільська, Миколаївська	По 3

За порушення антимонопольного законодавства підприємства зобов'язані сплачувати штрафи та пеню, відшкодовувати збитки. Загалом у 1999 році було сплачено 27697,8 тис.грн., у 2000 році - 18221,86 тис.грн., у

2001 році - 33200,697 тис.грн., у 2002 році - 61663,2 тис.грн., у 2003 році - 145365,801 тис.грн. [3, с. 250-251].

Підвищення конкурентоспроможності підприємств передбачає, що наслідки прийнятих рішень у даній сфері повинні піддаватися виміру в плані їх впливу на функціональні затрати та на доходи від продажу товарів. У зв'язку з цим актуальним стає завдання знаходження способу контролю витрат і показників, які більш коректно відображають зв'язок логістики з основними економічними та фінансовими показниками підприємств. На основі «теорії ромба», запропонованої М. Портером, формування конкурентоспроможності української економіки визначають аналогічно логістичному ланцюгу, згідно з яким логістичні операції збільшують вартість матеріального потоку. Ланцюг витрат компанії демонструє послідовну сукупність робіт і функцій, що виконуються всередині неї. Для досягнення конкурентної переваги слід підходити до ланцюга цінності як до системи, а не до набору компонентів. Тут можна побачити зв'язок з логістикою, основою якої є системний підхід, що передбачає комплексний аналіз елементів і оптимізацію системи в цілому, а не тільки однієї з підсистем. На підприємствах, які взяли на озброєння логістичну концепцію та побудували на її основі свою стратегію, спостерігається значне поліпшення показника, що віддзеркалює відношення прибутку, отриманого від продажу товарів і послуг, до інвестиційного капіталу.

Вплив логістики на витрати, які пов'язані з продажем товарів, - очевидний. У рамках логістичного підходу до даних витрат відносять витрати на виконання замовлень, що включають затрати на їх обробку, перевезення та складування вантажів, управління запасами, пакування та підтримуючу діяльність (забезпечення запасними частинами, післяпродажний сервіс). Слід сказати, що вплив логістики і на поліпшення стану суб'єктів господарювання на ринку, що оцінюється, як правило, збільшенням їх частки на ньому і багато в чому залежить від ефективної пропозиції підприємств конкурентоспроможного рівня обслуговування споживачів [4, с. 33].

Розглядаючи логістику з позицій конкурентних переваг на ринку, слід більше детально зупинитись на логістичному сервісі. Логістичний сервіс - це комплекс послуг, запропонованих споживачеві. При цьому його основа складається з таких шести принципів: обов'язковості пропозиції (Підприємство, яке реалізує вироби, що потребують обслуговування виробу, але при цьому відсутня пропозиція споживачеві щодо сервісу приречене на поразку). Підприємство зобов'язане пропонувати, але не може нав'язувати клієнтам сервіс, оскільки вибір покупця повинен бути абсолютно вільним. Пакет послуг, що надаються, повинен бути достатньо широким - від мінімально необхідних до максимально доцільних. Сервіс повинен надаватися в тому місці, в такий час і в такій формі, які влаштовували б покупця та бути не стільки джерелом додаткового прибутку, скільки

стимулом для придбання товарів і засобом зміцнення довіри покупця до підприємства. Окрім того, у процесі надання послуг доцільно організувати збір інформації про всі сторони експлуатації товарів, про оцінки клієнтів, про поведінку і форму сервісу конкурентів.

Важливою причиною розвитку та популярності логістики за кордоном з погляду конкурентоспроможності стало пов'язане з нею поліпшення управління всередині підприємства. Як свідчать статистичні дані, суб'єкти господарювання, що використовують методи логістики, здобули переваги над конкурентами за багатьма позиціями. Зокрема, це стосується скорочення виробничих запасів, витрат на виробництво і товарообіг. На підставі опитування 1450 бізнесменів США, Японії і 7 західноєвропейських країн американський експерт Х. Петерс дійшов висновку, що обсяги запасів скорочуються на 30-70%, продуктивність праці підвищується на 20-50%, собівартість продукції знижується приблизно на 30%, витрати у сфері товарообігу - на 20%.

Розглядаючи логістику як чинник підвищення конкурентоспроможності, необхідно відзначити, що наслідки прийнятих рішень у цій сфері повинні піддаватися вимірюванню в плані їх дії на функціональні витрати і на доходи від продажу товарів. У зв'язку з цим актуалізується завдання знаходження способу контролю за витратами, що найбільше відображають зв'язок логістики з основними економічними і фінансовими показниками підприємства. Зазвичай визначити кількісні параметри наслідків логістичних рішень вельми складно. Це можна зробити лише при дотриманні таких умов методичного та технічного характеру:

- наявності добре налагодженої обліково-інформаційної системи;
- проведення комплексного аналізу витрат і доходів структурних підрозділів фірм і всіх учасників логістичного ланцюга та єдиної методології нарахування витрат;
- визначення частки прибутку від логістичної діяльності в загальному прибутку фірм на підприємствах, що взяли на озброєння логістичну концепцію і побудували на її основі власну стратегію, спостерігається значне поліпшення показника, який відображає відношення прибутку, отриманого від продажу товарів і послуг, до інвестованого капіталу [1, с. 165 - 166].

Таким чином, можна зробити висновок, що логістика впливає на формування конкурентоспроможності підприємства. Мета логістики на сучасному етапі розвитку світової економіки виходить за межі скорочення сукупних витрат і збільшення прибутку. Новий підхід до концепції конкурентоспроможності підприємства, насамперед, полягає в отриманні конкурентної переваги за рахунок пропозиції додаткових послуг і підвищення їх якості.

Список використаних джерел: 1. Климova I.Г. //Держава та регіон . Сер. “Економіка підприємства”, ”Логістика, як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства”,2006. - №4. 2. Афанасьев М.В., Вілокoнeнko Г.В. Економічна діагностика: Навчально – методичний

посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007 – 296с. 3. Кузьмін О.С., Горбаль Н.І. Управління міжнародного конкурентоспроможністю підприємства.: Підручник. Львів; Компакт – ЛВ, 2005 – 304 с. 4. Смирчинський В.В., Смирчинський А.В. Основи логістичного менеджменту. Навч. Посіб. – Тернопіль: «Економічна думка», 2000. – 240с.

Надійшла до редколегії 04.09.2012

УДК 336.767.2

Т.О. ПОГОРЕЛОВА, доц., НТУ «ХПІ», Харків
А.І. ПОГОРЕЛОВ, студент, НТУ «ХПІ», Харків

ОБРАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИВАННЯ

У статті розглянуте поняття «стратегія інвестування» та основні аспекти, що пов'язані з вибором унікальної стратегії інвестування на основі більш детального розгляду інвестиційних можливостей та параметрів.

Ключові слова: стратегія, інвестор, біржа, ризик, фондовий ринок, облігації, депозити.

В статье рассмотрено понятие "стратегия инвестирования" и основные аспекты, что увязке с выбором уникальной стратегии инвестирования на основе более детального рассмотрения инвестиционных возможностей и параметров.

Ключевые слова: стратегия, инвестор, биржа, риск, фондовый рынок, облигации, депозиты.

The article defines "investment strategy" and the main aspects, related to the choice of an unique investment strategy based on a more detailed consideration of investment opportunities and options.

Keywords: strategy, investor, exchange, risk, fund market, bonds, deposits.

Вступ. Якщо підходити формально, то стратегія інвестування - це чіткий набір правил, за якими трейдер здійснює купівлю/продаж цінних паперів, з урахуванням обмежень за типами інструментів, частки інструменту в портфелі і т.п. Але головне, що відрізняє торгівлю по стратегії від хаотичного інвестування - це наявність мети. Які цілі ставить перед собою інвестор, приходячи на біржу? Очевидно, що кожен хоче отримати прибуток, але розмір цього прибутку і витрачені фінансові та часові ресурси визначають в кінцевому підсумку те, заради чого ми купуємо цінні папери.

Постановка завдання. Перш ніж визначити мету інвестування і вибрати свою стратегію, необхідно відповісти на три ключових питання:

1. Наскільки я готовий ризикувати?
2. На скільки істотна для мене сума інвестицій?
3. На який термін я маю намір інвестувати кошти?

Індивідуальне ставлення до ризику з боку інвестора має величезне значення при виборі інвестиційної стратегії. Схильність до ризику є особистісною характеристикою кожної людини, і неможливо дати єдину

© Т.О. Погорелова, А.І. Погорелов, 2012

відповідь на питання "добре ризикувати або погано"? Агресивний інвестор [1] готовий йти на ризик, щоб максимально примножити свій капітал. Можливість отримати високий дохід означає для нього значно більше, ніж побоювання з приводу надійності вкладень. Головна мета інвестування для нього - значне примноження стартового капіталу. Консервативний інвестор надає велике значення надійності. Його влаштує дещо менша прибутковість, якщо при цьому ризик зменшення початкової суми інвестування буде мінімальний. Основна мета його інвестиційної стратегії - зберегти те, що має. Помірний інвестор зазвичай приймає рішення про інвестування на підставі вдумливого і всебічного аналізу ринку. Він готовий йти на ризик, якщо цей ризик виправданий, але найчастіше - дотримується так званої "тактики часткового інвестування", диверсифікуючи свій портфель за рівнями ризику. Його мета - знаходження розумного балансу між заощадженням і примноженням.

Методологія. На сьогодні дослідження питання обрання найбільш вигідної стратегії інвестування займає значне положення у теорії та практиці. Вивчення наукових літературних джерел з даної проблеми показало, що вагомий внесок у теорію та методологію аналізу фондового ринку зробили такі вчені, як У. Баффет, Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк та інші.

Результати дослідження. Одним з найважливіших параметрів вибору стратегії є сума інвестицій, точніше має значення не сама сума, а те, наскільки вона важлива для вашого бюджету. Якщо інвестувати "останні гроші", як це часто траплялося в кінці 90-х років, коли ринок зростав як на дріжджах, можна в підсумку втратити не лише стартовий капітал, але й різко змінити своє життя, причому не в найкращу сторону. З іншого боку, незначна сума інвестицій не буде приносити належного задоволення навіть у разі успіху. Тому оптимальним варіантом стане значуща для кожного конкретного бюджету сума, але не останній капітал.

Приходячи на фондовий ринок, кожен визначає орієнтовний термін вкладення коштів у цінні папери в залежності від власних цілей і можливостей. Так, хтось планує протягом року велику покупку, хтось вже в молодості вирішує питання пенсійних накопичень. Прийнято розділяти інвесторів на короткострокових, середньострокових і довгострокових [2]. Термін інвестицій визначає, чи зможуть реалізуватися протягом заданого інвестором терміну закладені очікування щодо прибутку. Якщо для короткострокових інвесторів це не так істотно, то для інших двох типів цей параметр найбільш важливий. Мінімальним терміном інвестицій прийнято вважати один рік, оптимальним є три роки. Як правило, протягом цього терміну реалізується або не реалізується потенціал обраних в портфель цінних паперів. Окремо варто згадати про час, який необхідно приділяти фондовому ринку. Кожен інвестор приходить на біржу з різними цілями і має у наявності різний час. Хтось збирається зробити біржову торгівлю своїм основним заняттям і готовий приділяти їй весь свій час, для когось робота з

цінними паперами - джерело додаткового доходу, і велику частину часу він витрачає на основну роботу, приділяючи біржовій торгівлі увагу лише зрідка. Всупереч поширеній думці про те, що ефективно працювати на біржі можна лише при постійному моніторингу ситуації, успішним інвестором може стати як перший, так і другий, якщо грамотно обере і сформує власну стратегію біржової торгівлі.

В наш час можна зустріти різноманіття фінансових стратегій інвестування. Найбільш популярною серед інвесторів вважається стратегія "купив-і-тримай", адже найуспішніший інвестор у світі, Уоррен Баффет [3], використовує цю стратегію протягом багатьох десятиліть і залишається на вершині списку найбагатших людей світу (його стан на 2012 рік оцінюється в 44 млрд. дол. США). Суть її в тому, що в портфель вибираються тільки недооцінені ринком за фундаментальними параметрами акції компаній, і саме цей вибір визначає успіх інвестицій через певний термін. Тобто вважається, що рано чи пізно ринок виросте, і при належному терпінні інвестор отримає свій прибуток. Тим більше такий підхід не вимагає серйозних зусиль з боку інвестора, адже рекомендації можна завжди отримати у брокера.

Активний трейдинг. При виборі даної стратегії інвестор обирає переважно короткострокові і середньострокові позиції, і може вивести кошти з обороту частково або повністю практично в будь-який момент часу. Причому активна стратегія передбачає, з одного боку, більш жорсткий контроль поточних ризиків за рахунок обмеження розміру збитків у кожній угоді, але з іншого дозволяє збільшити прибуток і, як наслідок, ризик, використовуючи кредитні можливості брокера. Основний інструмент для прийняття рішень в рамках активної стратегії - технічний аналіз, а головне завдання - правильно визначити точки "входу" і "виходу" на певному часовому інтервалі.

Консервативна стратегія. Згідно з цією стратегією інвестор використовує інструменти з фіксованим доходом: облігації, депозити, векселі і т.п. [4]. Скоріше всього, такі портфелі в залежності від надійності інструментів будуть давати своїм власникам прибутковість на рівні річної інфляції або трохи вище. Зазвичай такі стратегії використовуються при управлінні пенсійними фондами, коштами страхових компаній - інституційних інвесторів, втрати для яких не прийнятні. Мета такого консервативного інвестора - зберегти капітал, отримати дохідність трохи вище альтернативної безризикової ставки.

Класифікація стратегій існує на папері, однак реальна торгівля вносить в них свої корективи. Часто початківець - інвестор не в силах правильно визначити свою особисту схильність до ризику. Нерідкі випадки, коли неможливо однозначно визначитися з терміном інвестування (наприклад, частина коштів може бути інвестована на тривалий термін, а інша частина буде потрібна протягом року). Не треба забувати, що завжди є можливість комбінувати різні стратегії і отримувати так звану змішану стратегію.

Особливістю змішаної стратегії є диверсифікація портфеля по стратегіях [5], тобто, по суті, поєднання агресивних і консервативних стратегій. Підійде інвесторам з мінімальним порогом терпимості до ризику, але бажаним отримувати прибутковість вище банківського депозиту.

Висновки. В роботі розглянуто найважливіші аспекти, пов'язані з інвестуванням, такі як поняття ризику, найбільш розповсюдженні типи стратегій інвестування, термін інвестицій і т.п. Схильність до ризику, на нашу думку, є найбільш важливим параметром. Тому, щоб приблизно зрозуміти, до якого з перерахованих вище типів належить інвестор, потрібно просто уявити з якою сумою він би зміг розлучитися без жалю. Якщо ця сума становить менше 10% від його стартового капіталу, то цей інвестор - консервативний, якщо вона становить від 10-20% - це ближче змішаний варіант стратегії, а якщо інвестор в змозі ризикнути сумою більше 20% заради отримання серйозного доходу, варто вибирати з агресивних стратегій. Вивчивши стратегії біржової торгівлі, кожен може обрати для себе оптимальний спосіб роботи на фондовому ринку. Однак не менш важливим є розуміння того факту, що для ефективної та результативної біржової торгівлі необхідно всього дві речі: наявність стартового капіталу і бажання його примножити. Наявність же великої кількості вільного часу при цьому не має вирішального значення - кожен може підібрати для себе оптимальну стратегію, в залежності від того, яким часом і можливостями він володіє.

Список літератури: 1. *Савенок В.С.* Личный финансовый план. Первый шаг к финансовой независимости. - Санкт-Петербург, 2009. - С. 320. 2. *Цви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус.* Принципы инвестиций = Essentials of Investments. - М.: «Вильямс», 2004. - С. 984. 3. *Уоррен Баффетт.* Лучший инвестор мира (первая авторизованная биография). - М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2011. - С. 800. 4. *Фрэнк Дж. Фабоцци.* Рынок облигаций: Анализ и стратегии / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 5. *Гольдштейн Г.Я.* Стратегический менеджмент. - Таганрог: ТРТУ, 1995.

Надійшла до редколегії 05.09.2012

О.В. МАНОЙЛЕНКО, д-р. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ», Харків
О.В. СИРОМ'ЯТНИКОВА, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТИПОЛОГІЗАЦІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Представлена дворівнева класифікація кризових явищ: на макрорівні та на рівні промислового підприємства, розроблена для спрощення ідентифікації, діагностики кризи, розкриття її особливостей та прискорення формування рекомендацій щодо її подолання.

Ключові слова: криза, види криз, типи криз, класифікація кризових явищ.

Представленная двухуровневая классификация кризисных явлений : на макроуровне и на уровне промышленного предприятия, разработанная для упрощения идентификации, диагностики кризиса, раскрытия ее особенностей и ускорения формирования рекомендации относительно ее преодоления.

Ключевые слова: кризис, виды кризисов, типы кризисов, классификация кризисных явлений.

Two-tier classification of the crisis phenomena: on a macrolevel and at the level of industrial enterprise is presented. It was developed for simplification in authentication, diagnostics of crises, determinations of their features and acceleration in forming recommendations for its overcoming.

Keywords: crisis, types of crises, types of crises, classification of the crisis phenomena.

Вступ. Мінливість ринкових умов господарювання вимагають більш детального дослідження кризових явищ, як однієї з форм розвитку економіки, що усуває застарілу техніку, технологію, організацію виробництва і праці, відкриває шляхи для модернізації економічних відносин між господарюючими суб'єктами. З'ясування сутності економічних криз у значній мірі залежить від можливості проводити їх діагностику на основі визначених ідентифікаційних ознак, які розкривають особливості протікання досліджуваних кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Теоретичні і методологічні передумови формування та розвитку кризових явищ (економічних, політичних, соціальних, змішаних) в Україні досліджували в своїх наукових працях В. Геєць, А. Чухно, А. Мазаракі, Т. Мельник та ін.

Виклад основного матеріалу. Практика показує, що кризи не співпадають не лише за причинами і наслідками, але й за своєю суті. Необхідність в розгалуженій класифікації криз пов'язана з диференціацією засобів і способів управління ними. Якщо є типологія і розуміння характеру кризи, з'являються можливості зниження її гостроти, скорочення часу і забезпечення безболісності протікання. Існують загальні і локальні кризи. Загальні кризи охоплюють соціально-економічну систему, локальні – тільки її частину. Ця типізація криз, за масштабами прояву, звичайно носить

© О.В. Манойленко, О.В. Сиром'ятникова, 2012

умовний характер. У конкретному аналізі кризових ситуацій необхідно враховувати межі соціально-економічної системи, її структуру і середовище функціонування.

За проблематикою можна виділити макро- та мікрокризи. Макрокризам властиві досить великі об'єми і масштаби проблематики. Мікрокризи охоплюють тільки окрему проблему або групу проблем.

Особливістю кризи є те, що вона, будучи навіть локальною або мікрокризою, як ланцюгова реакція може поширюватися на усю систему або усю проблематику розвитку, тому що в системі існує органічна взаємодія усіх елементів, і проблеми не вирішуються окремо. Але це виникає тоді, коли немає управління кризовими ситуаціями, немає заходів локалізації кризи і зниження її гостроти або, навпаки, коли здійснюється виміряна мотивація розвитку кризи (можливо і таке).

Відповідно до визначення, що наведено в Економічній енциклопедії під редакцією Л.І.Абалкіна, «криза (від греч. krisis - рішення, переломний момент) - глибокий розлад, різкий перелом, період загострення протиріч в процесі розвитку якої-небудь сфери людської діяльності» [6]. Більшість економістів виділяють такі типи кризи: економічна, політична і соціальна, або інша типізація криз з позиції систем: економічна, соціально-політична, валютна і так далі [1, 4].

Інші економісти наводять своє групування криз, що враховує структуру стосунків в соціально-економічній системі і диференціює проблематику її розвитку, можна виділити окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних криз [2,3].

Економічні кризи відбивають гострі протиріччя в економіці країни або економічному стані окремого підприємства, фірми. Це кризи виробництва і реалізації товару, взаємовідносин економічних агентів, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг, банкрутства та ін.

У групі економічних криз окремо можна виділити фінансові кризи, які характеризують протиріччя в стані фінансової системи або фінансових можливостях фірми. Це кризи грошового вираження економічних процесів.

Соціальні кризи виникають при загостренні протиріч або зіткненні інтересів різних соціальних груп або спільнот: працівників і працедавців, профспілок і підприємців, працівників різних професій, персоналу і менеджерів та ін. Часто соціальні кризи є продовженням і доповненням криз економічних, хоча можуть виникати і самостійно.

Особливе положення в групі соціальних криз займає політична криза – криза в політичному устрої суспільства, криза влади, криза реалізації інтересів різних соціальних груп, класів, в управлінні суспільством. Вона, як правило, торкається усіх сторін розвитку суспільства і переходить в кризу економічну.

Організаційні кризи проявляються як кризи розділення і інтеграції, розподілу функцій та регламентації діяльності окремих адміністративних

одиниць, територій. В організаційному устрої будь-якої соціально-економічної системи можуть загострюватися організаційні відносини. Це проявляється в ділових конфліктах, складності контролю і так далі, що є наслідком надмірного або швидкого зростання соціально-економічної системи, зміни умов її функціонування і розвитку. Організаційна криза проявляється часто як параліч організаційної діяльності. Однією з його форм є її непомірна бюрократизація.

Психологічні кризи також часті в сучасних умовах соціально-економічного розвитку. Це кризи психологічного стану людини, що проявляються у вигляді стресу, набувають масового характеру та викликають виникнення почуття невпевненості, паніки, страху за майбутнє, незадоволення роботою, правовою захищеністю і соціальним станом. Ці кризи існують або можуть з'явитися в соціально-психологічному кліматі суспільства, колективу або окремої групи населення.

Технологічна криза виникає як криза нових технологічних ідей в умовах явно вираженої потреби в нових технологіях. Це може бути криза технологічної несумісності виробів або криза відторгнення нових технологічних рішень. У більш узагальненому плані такі кризи можуть виглядати кризами науково-технічного прогресу – загострення протиріч між його тенденціями, можливостями та наслідками.

За безпосередніми причинами виникнення кризи розділяються на: природні, соціальні, екологічні. Перші викликані природними умовами життя і діяльності людини. До причин таких криз відносяться землетруси, урагани, пожежі, кліматичні зміни, повені. Все це не може не відбиватися на економіці, психології людини, соціальних і політичних процесах.

У сучасних умовах велике значення має розуміння і розпізнавання криз взаємовідносин людини з природою – екологічні, тобто кризи, що виникають при зміні природних умов, які викликані діяльністю людини – виснаження ресурсів, забруднення довкілля, виникнення небезпечних технологій, зневага вимогами законів природної рівноваги.

Кризи можуть бути передбачуваними (закономірними) і несподіваними (випадковими). Передбачувані кризи настають як етап розвитку, вони можуть прогнозуватися і викликаються об'єктивними причинами. Факторами, пов'язаними з виникненням кризи, можуть бути: потреба реструктуризації виробництва, зміна структури інтересів під впливом науково-технічного прогресу.

Несподівані кризи часто бувають результатом або грубих помилок в управлінні, наслідком природних катаклізмів, або економічної залежності, що сприятиме розширенню і поширенню локальних криз.

Різновидом передбачуваних криз є циклічна криза (звичайно, у тому випадку, якщо відома і вивчена природа кризи і її характер). Вона може виникати періодично і має відомі фази свого настання і протікання.

Існують також кризи явні і латентні (приховані). Перші протікають

помітно і легко виявляються. Другі є прихованими, протікають відносно непомітно і тому найбільш небезпечні.

Кризи бувають глибокими і легкими. Глибокі, гострі кризи часто ведуть до руйнування різних структур соціально-економічної системи. Вони протікають складно і нерівномірно, часто акумулюють безліч протиріч, зав'язують їх в заплутаний клубок. Легкі, м'які кризи протікають більш послідовно і безболісно. Їх можна передбачати, ними легше управляти.

Уся сукупність можливих криз розділяється також на групи криз затяжних і короткочасних. Фактор часу в кризових ситуаціях відіграє важливу роль. Затяжні кризи, як правило, проходять складно. Вони часто є наслідком невмілого управління кризовими ситуаціями, нерозуміння суті і характеру кризи, її причин і можливих наслідків.

Дослідивши причини і прояви криз, можна виділити наступні їх типи (табл.1).

Таблиця 1– Типологія криз

Загальні	Часткові
Економічного походження	Неекономічного походження
Загальні початкові	Загальні похідні
Кризи, що об'єктивно відбуваються (що виникають)	Суб'єктивно викликані (провоковані)

Економічна криза – одна з фаз відтворювального циклу, яка включає послідовно кризу, депресію, поживлення і підйом. Економічна криза проявляється в надвиробництві товарного капіталу (зростанні нереалізованої продукції), перенакопиченні виробничого капіталу (збільшенні недовантаження виробничих потужностей, зростанні безробіття), перенакопиченні капіталу у грошовій формі (збільшенні кількості грошей, не вкладених у виробництво). Загальним результатом економічної кризи спочатку є зростання витрат виробництва, падіння цін і прибутку, зниження заробітної плати, життєвого рівня населення.

Типологія специфічних економічних криз виглядає наступним чином: грошова; валютна; кредитно-банківська; спекулятивна фондова; фінансово-бюджетна; зовнішньоекономічна; криза міжнародних економічних відносин; цінова (інфляційна); технологічна; інвестиційна.

Економічні кризи можна також розділити на види:

– товарно-ринкова криза, як правило, є або кризою як потрясіння, або кризою як безвихідна ситуація. Її характерною рисою є можливість скоригувати економіку, як систему, відповідно до змін у товарно-ринкових відносинах в економіці, що і є антикризою, тобто виходом з кризи цього виду;

– виробничо-структурний тип кризи характеризується або безвихідним станом, або патологічним станом економіки. В таких умовах

потрібно часткове або повне оновлення всіх (або значної частини) виробничих структур економічної системи та докорінне оновлення самої структури економічної системи;

– системно-трансформаційний тип відноситься до найбільш важкого стану, тобто до криз з летальним результатом. За таких умов економіка повинна змінитися кардинально, поміняти свій характер, набути нової парадигми якості і існування.

Узагальнення економічної літератури з питання кризи на підприємстві дозволяє зробити висновок про неоднозначність в тлумаченні видів кризових явищ, що виникають на підприємстві. В табл. 2 наведено класифікацію криз, що можуть виникати на підприємстві.

Таблиця 2 – Класифікація криз на підприємстві

Тип	Вид
Криза стратегічного розвитку підприємства	Росту; стагнації; занепаду;
Криза на стадії життєвого циклу підприємства	Основи фірми; росту; старості
Причини криз	Внутрішні і зовнішні.
Агрегований стан кризи	Латентної і гострої кризи
Міра загрози цілям підприємства	Підтримка платоспроможності; виключення обтяження підприємства боргами, тобто перевищення пасивів над активами. З урахуванням системних цілей можливе визначення видів криз як кризи стратегії, досягнень (результатів) і ліквідності

Виходячи з умов, що склалися, можна виділити наступні види кризи, властиві багатьом українським наукоємним підприємствам:

– структурна, пов'язана зі зміною форми власності організації, що дає можливість самостійного вибору поля діяльності залучення додаткових фінансових ресурсів;

– фінансова, пов'язана з відсутністю системи ефективного фінансового планування в організації і виникає в результаті нераціонального використання власних і позикових коштів, неефективного використання прибутку;

– криза самостійності, яка пов'язана з розбудовою ринкових відносин. В цих умовах первинним завданням реструктуризації підприємств є, по можливості, більше чітко внутрішньоорганізаційне ділення на підрозділи, при цьому доцільно створити умови їх економічної незалежності;

- стратегічна, характеризується втратою замовників і ринків збуту, сильним технологічним відставанням, руйнуванням інтелектуального і кадрового потенціалу;
- технологічна (виробнича), при виникненні якої застаріле устаткування і технологія не дозволяють випускати якісну продукцію;
- організаційна виникає в результаті недосконалості виробничої структури управління, неефективного розподілу повноважень і відповідальності між рівнями управління, підрозділами управлінського апарату;
- інформаційна є наслідком ситуації, в якій отримувана інформація не відбиває змін, що відбуваються на ринку;
- криза взаємодії між власниками організації або з владою, протиріччя в їх інтересах, не дозволяють проводити ефективну політику і в результаті наносяться істотні втрати організації.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що криза є найважливішим елементом механізму саморегулювання ринкової економіки, який виявляє не лише межу, але й дає імпульс для розвитку економіки, виконуючи стимулюючу («очисну») функцію. Це пов'язано з тим, що, по-перше, криза, знецінюючи основний капітал, створює умови для оновлення виробничого апарату; по-друге, криза змушує до оновлення основного капіталу підприємства на новій технічній базі, умови для якої створюються науково-технічним прогресом. Моральний знос техніки і динаміка науково-технічного прогресу перетворюють оновлення основного капіталу в синхронне в масштабі усієї економіки, а мінливість кон'юнктури в ринковій економіці надає масовому оновленню основного капіталу додаткову нерівномірність (стрибок). Тому реальний циклічний процес обумовлений обігом основного капіталу, науково-технічним прогресом, динамікою кон'юнктури.

Список літератури: 1. Делягин М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации – М.: Институт проблем глобализации (ИПРОГ), 2003. – 768 с. 2. Мельник А.О. Типологія економічних криз // Наука й економіка. – 2010. – № 4(20). – С. 180 – 185. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_4/180-185.pdf 3. Осипов Ю.М. Теория хозяйства: Учебник в трех томах. Т. III. – М., МГУ, 1998. – 608 с. 4. Сухоруков А.І. Антикризова політика розвинутих країн // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 9-17. 5. Петисов Г.Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы // Вопросы экономики. – 2009. – №4 – С.31-41. 6. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И.Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 1055 с.

Надійшла до редколегії 07.09.2012

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХП», Харків
А.В. КОСЕНКО, канд. екон.наук, доц., НТУ «ХП», Харків
С.І. АРХІЄРЕЄВ, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХП», Харків

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто закономірності формування інтелектуального капіталу виробничої системи та запропоновано методику його визначення. В якості основного чинника, який формує й визначає інтелектуальний капітал системи запропоновано взяти рівень його інноваційної сприйнятливості та ринкові характеристики товарів, які виробляються в системі та на зовнішньому ринку.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, виробнича система, ринок, попит, нововведення

В статье рассмотрены закономерности формирования интеллектуального капитала производственной системы и предложена методика его определения. В качестве основного фактора, который формирует и определяет интеллектуальный капитал системы предложено взять уровень его инновационной восприимчивости и рыночные характеристики товаров, которые производятся в системе и на внешнем рынке.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, производственная система, рынок, спрос, нововведение

In article is considered the laws of the formation of intellectual capital industrial Systems and offered the method of it definition. In the quality of main factor, what Forms and defines the intellectual capital of system is offered to take level his Innovation perceptibility and the market characteristics of commodities, what are made in system and on exterior market.

Keywords: the intellectual capital, intellectual property, productive system, market, demand, innovation

Вступ. Вирішальною умовою росту економіки нашої країни після важкої і тривалої економічної кризи в сучасних умовах стає розвиток науки і техніки. У зв'язку з цим зростає актуальність дослідження проблем, пов'язаних як із впровадженням наявних досягнень науки і техніки, так і з підвищенням ефективності використання всієї сукупності засобів і умов, що забезпечують постійне створення нової техніки, нових матеріалів, технологічних схем і інших нововведень, що визначають у кінцевому рахунку науково-технічний рівень виробництва, його інноваційний потенціал. Теоретичним і організаційним проблемам управління інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю промислового виробництва присвячено чимало робіт [2,5,6,8,14,15]. Однак вітчизняним роботам по даній тематиці, як правило, властиві два істотних недоліки.

© П.Г. Перерва, А.В. Косенко, С.І. Архїєреєв, 2012

По-перше, вони у своїй більшості відносяться до періоду планової економіки, коли система управління на всіх рівнях обслуговувала тоталітарний режим і командна система керування економікою вже давно пішла у минуле [4,9,16]. По-друге, серед цих робіт практично відсутні комплексні дослідження, що відбивають інноваційні можливості виробничої системи (галузі, регіону або конкретного суб'єкта, що господарює). В одних роботах досить докладно описуються проблеми науково-технічного потенціалу [1,11,14,15], в інші - ресурсного або кадрового забезпечення і т.п. [6,7,8,16] Поняття інтелектуального капіталу значно ширше, включає в себе і наукові, і технічні, і ресурсні можливості.

Постановка задачі. Метою дослідження є створення науково обґрунтованого механізму визначення рівня інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності виробничої системи (країни, регіону, галузі, підприємства). На основі вивчення економічних категорій як потенціал, інновація, інноваційний процес, а також на основі вивчення досвіду ринкових реформ в нашій країні та за її межами, запропоновані методичні підходи до визначення рівня інтелектуального капіталу.

Методологія. Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів з проблем оцінки інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності виробничих систем. Для досягнення поставленої мети використано систему загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Зокрема для теоретичних і методологічних узагальнень, визначення сутності й складових інтелектуального капіталу та інструментів його оцінки використовувались діалектичний, абстрактно-логічний і системний вид аналізу.

Результати дослідження. На основі узагальнення усіх раніше проведених досліджень, авторами запропонована методика визначення кількісних значень параметрів інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності. Наші пропозиції в цьому плані в основному зводяться до наступних положень.

Виробничу систему можна вважати власником значного інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, якщо її параметри мають певні характеристики [3]. Визначення рівня інтелектуального капіталу проводиться з використанням наступної послідовності.

1. Попит на продукцію виробничої системи повинний бути не менше обсягів її виробництва. Цю посилку можна описати нерівністю наступного типу:

$$\sum_{i=1}^m \Pi_{pi} \geq \sum_{i=1}^m O_{\epsilon i} \quad (1)$$

де $O_{\epsilon i}$ - рівень обсягу виробництва в даній виробничій системі продукції i -го виду, $i = 1, 2 \dots m$; m - кількість нових видів продукції, вироблених у

системі; P_{pi} – рівень ринкового попиту на продукцію i -го виду, що випускається в даній виробничій системі.

Дотримання нерівності (1), яка відбиває кон'юнктурні співвідношення, тобто співвідношення попиту та пропозиції, ми вважаємо більш важливим фактором, чим ступінь новизни продукції, чим ступінь новизни цієї продукції на початку її виготовлення.

2. На наш погляд, розмір інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності виробничої системи істотно залежить від двох наступних факторів: кількості інновацій, що використовуються для забезпечення нормального функціонування системи; кількості вироблених у системі нововведень, що відносяться до кінцевої основної продукції.

При такому підході інтелектуальний капітал та інтелектуальна власність системи являє собою рівнодіючу двох названих факторів і може бути описаний наступною формулою:

$$\Pi_u^{nc} = f(\Pi_\epsilon^{nc}, \Pi_{вс}^{nc}), \quad (2)$$

де Π_u^{nc} – величина інтелектуального капіталу виробничої системи; Π_ϵ^{nc} – рівень інноваційної сприйнятливості виробничої системи, що аналізується; $\Pi_{вс}^{nc}$ – рівень інноваційної віддачі цієї виробничої системи.

3. Величина інноваційної сприйнятливості Π_ϵ^{nc} системи може бути оцінена по кількості ресурсів, що використовуються, незалежно від їхнього виду, які можна вважати нововведеннями. Відповідно показник інноваційної сприйнятливості системи можна визначити як частку нововведень у загальних розмірах її ресурсного забезпечення, що можна відбити залежністю наступного виду:

$$\Pi_\epsilon^{nc} = C_{pe} / C_{p\Sigma} \quad (3)$$

де C_{pe} – кількість (вартість) ресурсів, які використовуються у даній виробничій системі та які можна вважати нововведеннями; $C_{p\Sigma}$ – загальна кількість (вартість) ресурсів, які є в розпорядженні цієї виробничої системи для забезпечення своєї виробничо-комерційної діяльності.

4. Найважливішою величиною, що оцінює інноваційну віддачу функціонуючої виробничої системи, є кількість продуктів, який можна вважати нововведеннями (новаціями). Даний параметр оцінюється з погляду масштабів виробництва нової продукції, величини попиту на неї з боку споживачів і відповідності її техніко-економічних показників кращим зразкам. У загальному виді цю посилку можна записати як рівняння функціонального виду:

$$\Pi_{вс} = f(A_{cp}, J_n, J_\epsilon), \quad (4)$$

де A_{cp} – параметри аналогічної продукції, конкурентно-споживчий рівень якої в даний час відповідає світовому рівню (кращий аналог); J_n – показник масштабу новизни продукції, що виробляється в виробничій системі, що аналізується; J_ϵ – показник ринкового попиту на нововведення, які вироблені в системі.

Визначення показників, що входять у залежність (4) пропонується робити за наступною методикою.

Масштаб виробництва нової продукції J_n визначається як відношення кількості (вартості) виготовленої нової продукції, яка визначається як нововведення, до загальної кількості (вартості) продукції, яка вироблена в системі. Це твердження можна описати рівнянням наступного виду:

$$J_n = N_i / N_\Sigma \quad (5)$$

де N_i - обсяг виробництва нової продукції (найчастіше визначається у вартісному вираженні для одержання можливості зіставлення різних видів продукції в одному вираженні); N_Σ - загальний обсяг продукції, яка вироблена в даній виробничій системі.

Показник рівня ринкового попиту на нововведення (нову продукцію, роботи, послуги), які вироблені в системі визначається за допомогою віднесення кількості (вартості) проданих (реалізованих) нововведень до загальної кількості вироблених системою нововведень:

$$J_p = N_{ip} / N_i \quad (6)$$

де N_{ip} - обсяг реалізованої на ринку нової продукції, яка виготовлена у виробничій системі, що аналізується.

Ступінь відповідності нововведень, що вироблені цією системою, сучасному світовому рівневі пропонується визначати як рівень попиту на них за кордонами системи, тобто являє собою показник, що характеризує рівень експорту нововведень, вироблених у даній системі відносно загального обсягу їхньої реалізації, що може бути описано залежністю наступного виду:

$$A_{cp} = N_{ie} / N_{ip} \quad (7)$$

де N_{ie} - кількість (вартість) нововведень, що були продані на зовнішньому ринку (експортовані за кордон).

5. Підсумкова величина інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності може бути визначена шляхом перемноження усіх вищерозглянутих складових. У результаті проведення зазначеної процедури одержуємо наступну залежність:

$$\begin{aligned} P_u^{nc} &= P_e^{nc} A_{cp} J_n J_p = (C_{pu} / C_{p\Sigma}) (N_i / N_\Sigma) (N_{ip} / N_i) (N_{ie} / N_{ip}) = \\ &= (C_{pu} N_i N_{ip} N_{ie}) / (C_{p\Sigma} N_\Sigma N_i N_{ip}) = (C_{pu} N_{ie}) / (C_{p\Sigma} N_\Sigma) = P_e^{nc} (N_{ie} / N_\Sigma) \end{aligned} \quad (8)$$

Викладений вище підхід до оцінки інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності дозволяє досить просто його визначити для будь-якої виробничої системи, незалежно від рівня її складності.

Список література: 1. Громека В.И. США: научно-технический потенциал М.: Мысль, 1987.- 152с. 2. Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры : Монография.- Саратов : Саратов.гос.техн.ун-т, 2001.- 180с.3. Жиц Г.И. Методология управления формированием и эффективным использованием инновационного потенциала экономических систем. Автореф. дисс. на соиск. уч.ст. доктора эконом.наук...- Саратов : СГТУ, 2001.- 39с. 4.Ильин М.С. Научно-

технические потенциалы стран СЭВ: состояние, взаимодействие. - М.: Экономика, 1984.- 119с. 5. *Ильяшенко С.Н.* та ін. Менеджмент та маркетинг інновацій.- Суми : Мрія, 2004.- 616с. 6. *Каныгин Ю.М.* Научно-технический потенциал (Проблемы накопления и использования).- Новосибирск.: Наука, 1984.-154с. 7. *Кокурин Д.И.* Инновационная деятельность.- М.: Экзамен, 2001.- 576 с. 8. *Лапин Е.В.* Экономический потенциал предприятия: Монография.- Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2002.- 310с. 9. *Лецинер Р.Е.* Научно-технический потенциал современного производства.- М.: Знание, 1988.- 33с. 10. *Лузин А.Е.* Повышение восприимчивости к нововведениям // ЭКО.- 1986.- №7.- С.120-127. 11. *Марушкина М.А., Тамбовцев В.Л.* Уровневая модель в анализе инновационного процесса // Проблемы интенсификации и диагностики нововведений М.: ВНИИСИ, 1984.- С.30-44. 12. Научно-технический потенциал отрасли.-М.: Экономика, 1984.- 28с. 13. *Олдак П.Г.* Принципы программного подхода // Материалы научного симпозиума по проблемам долгосрочного экономического прогнозирования развития народного хозяйства Сибири и Дальнего Востока.- Новосибирск, 1990.- 76с. 14. *Перерва П.Г., Гончарова Н.П., Яковлев А.И.* Маркетинг инновационного процесса: Учебное пособие К.: Вира-М, 1998.- 267 с. 15. Прогнозирование и оценки научно-технических нововведений / *Г.М.Добров, А.А.Коренной, В.Б.Мусиенко* и др.- К.: Наукова думка, 1989.- 280с. 16. *Хейнман С.А.* Производственный и научно-технический потенциал СССР // Вопросы экономики.- 1982.- №7.- С.11-18.

Надійшла до редколегії 07.09.2012

УДК 331.108:658.3

А.Д. МАТРОСОВ, канд. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ», Харьков
Ф.А. ДОУРТМЕС, магистрант, НТУ «ХПИ», Харьков

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены вопросы понятия, роли и развития кадрового потенциала предприятия в конкурентных условиях его деятельности

Ключевые слова: кадровый потенциал, конкурентная среда, знания, система развития, подготовка персонала, эффективность развития.

У статті розглянуті питання поняття, ролі і розвитку кадрового потенціалу підприємства в конкурентних умовах його діяльності

Ключові слова: кадровий потенціал, конкурентне середовище, знання, система розвитку, підготовка персоналу, ефективність розвитку.

The questions of role and development of potential of personnel in the competitive conditions of the activity of enterprise are considered in the article.

Keywords: skilled potential, competition environment, knowledge, system of development, preparation of personnel, efficiency of development.

Введение. Способность человека к эффективному труду определяют его качественные характеристики. Набор качественных характеристик, необходимых человеку для выполнения трудовых функций, составляют трудовой потенциал человека. К числу компонентов, составляющих трудовой

© А.Д. Матросов, Ф.А. Дуортмес, 2012

потенциал относятся: здоровье, нравственность, творческий потенциал, образование, профессионализм.

Показатели, характеризующие указанные компоненты, относятся как к отдельному человеку, так и к различным коллективам, предприятиям и страны в целом.

Постановка задачи. Целью исследования является научное обоснование особенностей формирования и развитие кадрового потенциала, а также механизма его эффективного использования в конкурентных условиях.

Результаты исследования. Способность предприятия эффективно работать и развиваться в конкурентных условиях во многом определяются состоянием их кадрового потенциала. Поддержание необходимого уровня кадрового потенциала достигается развитием кадров.

Пока предприятие дает возможность развитию кадров, оно получает преимущество при подборе кадров со стороны по сравнению с организациями, которые не используют этих возможностей.

Одновременно, развитие кадров является существенной составной частью политики сохранения кадров и стимулирования производительности труда.

Развитие персонала может способствовать сохранению социального статуса людей при отмирании отдельных профессий. При этом развитие кадров должно основываться на учете интересов предприятия и сотрудников. Побудительная ценность развития кадров лишь тогда приобретает свой вес, когда сотрудники будут идентифицировать себя с целями и мероприятиями предприятия.

На потребность в профессиональном развитии работника влияет изменение внешней среды, развитие технического прогресса в технике и технологии, изменение стратегии и структуры организации, а также необходимость освоения новых видов деятельности. К тому же приобретенные знания и квалификация очень быстро устаревают, поэтому их необходимо постоянно обновлять.

Потребность в обучении выявляется в процессе отбора кандидатов, при назначении на должность, во время оценки и из текущих бесед с работниками.

Основными направлениями профессионального обучения персонала могут быть :

- первичное обучение при приеме на работу;
- обучение для ликвидации разрыва между требованиями рабочего места и личными качествами работника;
- обучение для повышения общей квалификации;
- обучение для работы по новым направлениям развития предприятия, для усвоения новых приемов и методов труда.

Для профессиональной подготовки и повышения квалификации работников предприятия организуют индивидуальное, бригадное, курсовое и другие формы профессионального обучения как на производстве так и в специализированных учебных заведениях. Целью обучения является развитие интеллектуального потенциала сотрудников.

Развитие персонала для каждого предприятия является существенным элементом производственных инвестиций. Посредством поощрения обучения предприятие открывает своим сотрудникам возможность повышать профессиональные навыки и тем самым укрепляют кадровый потенциал организации. Без развития кадрового потенциала не может быть успешного развития организации. Причинами вложения инвестиций в развитие персонала являются:

- необходимость повышения деловой активности сотрудников с целью поддержания конкурентоспособности организаций;
- конкурентоспособность организаций невозможна без новых технологий, техники, а работа персонала в этих условиях невозможна без вложения инвестиций в развитие кадрового потенциала;
- развитие персонала обеспечивает рост производительности труда, следовательно, финансирование этих мероприятий соответствует принципу экономической эффективности расходов.

Успешное развитие персонала обусловлено тремя факторами: знаниями, возможностями использования этих знаний и поведением персонала в коллективе.

Успешное развитие персонала обусловлено использованием методов способствующих формированию и активизации его знаний, возможностей и поведенческих аспектов.

К таким методам можно отнести:

- методы формирования и развития кадрового потенциала организации;

- методы развития потенциала каждого сотрудника.

Предпосылками развития персонала являются:

- оценка персонала, т.е. выяснение его способностей и возможностей эффективно работать;
- установление целей и задач, стоящих перед сотрудниками исходя из целей организации в перспективе;
- определение стратегических целей организации в части прогноза потребности в количественном и качественном персонале.

Комплекс элементов, способствующих повышению кадрового потенциала организации в соответствии с ее целями, называется системой развития персонала данной организации.

Элементами системы развития персонала являются: элементы развития кадрового потенциала (штатное расписание, ротация, профессиональная карьера, замещение должностей); элементы развития личностного потенциала (повышение квалификации, переквалификация);

информационные элементы (анализ рынка образования, анализ спроса на образование внутри организации, результаты оценки работы персонала и др.)

На основе анализа приведенных элементов выработаны следующие этапы внедрения мероприятий по развитию персонала:

1) Кадровая политика, где рассматриваются вопросы необходимости в мероприятиях по развитию персонала и каких целей хотят достичь.

2) Сбор информации об уровне знаний, какие требования предъявляются к персоналу в данный период и какая разница между требованиями и реальной квалификацией.

3) Мероприятия и инструменты, которые может применять организация в данный период для развития своего персонала.

4) Организация реализации системы развития персонала по разным формам обучения.

5) Формирование сметы затрат на развитие персонала.

6) Контроллинг, где проводится оценка насколько глубоко повлияли проведенные мероприятия на развитие персонала, насколько окупились вложенные инвестиции.

Список литературы: 1. Дятлов В.А., Кибанов А.Я. и др. Управление персоналом: Учебник.- М.:Издат.центр «Академия», 2000. 2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учебное пособие. - М.: Экзамен, 2004. 3. Слущкий Г.В. Управление социальным развитием персонала предприятия: Учеб.пособие.-М.: ГАУ,1994. 4. Смирнов Б.М. Кадровые нововведения в системе управления персоналом.-М.: ГАУ, Варяг, 1996. 5. Управление персоналом организации: Учебник. Под редакцией д.е.н., проф.А.Я.Кибанова.-М.:2005.

Надійшла до редколегії 07.09.2012

УДК 316.6: 42

И.А. ЮРЬЕВА, канд. экон. наук,доц., НТУ «ХПИ», Харьков

АДМИНИСТРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена проблема организации административной деятельности экономической безопасностью предприятия. Описана современная модель административно-государственной деятельности в контексте теории экономической безопасности управления предприятием.

Ключевые слова: организация, администрирование, деятельность, экономика, безопасность

Розглянуті проблеми застосування елементів економічної безпеки організації в контексті адміністративної діяльності підприємства. Описані сучасні методи, які використовуються в адміністративній діяльності підприємства при забезпеченні його економічної безпеки

Ключові слова: організація, адміністрування, діяльність, економіка, безпека

© И.А. Юрьева , 2012

The problem of organization of administrative activity economic security of enterprise is considered. The modern model of административно-государственной activity is described in the context of theory of economic security of management an enterprise.

Keywords: organization, administration, activity, economy, safety

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными проблемами

Глобальные преобразования в жизни государства требуют адекватного изменения системы управления на различных его уровнях: государственном, регионально, муниципальном, а также на уровне управления предприятием. За последние годы резко снизилась защищенность значительной части промышленных предприятий, а также их экономическая безопасность. На современном этапе возникает потребность в исследовании возникновения, развития структур управления безопасностью предприятия, изучение обобщающих моделей современных структур управления безопасностью организаций с использованием классических элементов управления организацией, а также антикризисного управления организацией.

Анализ последних исследований и публикаций

Анализу административного управления экономической безопасности предприятия посвящены труды отечественных и зарубежных авторов среди которых можно отметить работы Богданова И.Я., Вечканова Г.С., Грунина О., Грунина С., Зыкова В.В., Елфимовой О. С., А.Н. Фомичева, где авторы уделяют внимание вопросам теории экономической безопасности и ее административного управления, методам, принципам и функциям управления, акцентируя внимание на применении инновационных разработок в исследовании функции диагностики, мотивации, конфликтологии. Новиков Б.В., Синиок Г.Ф., П.В. Круш. в учебном пособии связывают административные методы, модели принятия решений и взаимообусловленные отношения. А.М.Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В.Землянская в учебном пособии по управлению экономической безопасностью организации рассматривают задачи управления в организационно-управленческих структурах и социально-психологических ситуациях, возникающих при возникновении угроз внешней и внутренней среды предприятия.

Формирования целей статьи

Административно-правовые нормы регуляции экономической безопасностью предприятий закреплены в законодательстве Украины, а также в ведомственных нормативных актах. Проводимая административная реформа требует в известной мере их реорганизации. Современным предприятиям необходима методология административной деятельности организации, которая должна основываться на совокупности однородных групп административных действий с целью их стабильной жизнедеятельности и безопасности. В соответствии с вышеизложенным, необходимо рассмотреть административные методы управления системой

экономической безопасности предприятий, систему законодательных актов, систему нормативно-директивных и методических документов, систему взаимосвязанных планов, программ и заданий, систему оперативного руководства (власти).

Изложение основного материала

Для анализа применения элементов экономической безопасности организации административной деятельности необходимо рассмотреть понятие и сущность административного подхода в теории экономической безопасности предприятий. Сущность административного подхода заключается в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качества, затрат, продолжительности, элементов системы управления в нормативных актах (приказы, распоряжения, указания, стандарты, инструкции, положения и т.п.). Административная деятельность подразумевает стиль управления, который резко отличается от существующих бюрократических методов, и характеризуется следующим:

- ориентацией на профессиональный и ответственный менеджмент;
- наличием методик и стандартов определения эффективности административной деятельности в сфере экономической безопасности и контроля по результатам на ее выходе;
- формирование отдельных административных единиц в качестве подразделений по экономической безопасности и придание им самостоятельности;
- усиление конкуренции между участниками рынка, и вследствие этого борьбы за передовые технологии с целью экономической безопасности предприятия;
- использование инструментов и практических приемов управления экономической безопасностью предприятия.

Административное управление экономической безопасностью предусматривает методы, которыми управляющая подсистема (менеджер, специалист) воздействует на управляемую подсистему (коллектив, специалистов, выполняющих различные работы на стадиях управленческого процесса по различным этапам системы экономической безопасности предприятия). Административные методы управления экономической безопасностью опираются на:

- систему законодательных актов страны и региона,
- систему нормативно-директивных и методических (обязательных к применению) документов фирмы и вышестоящей организации,
- систему планов, программ, проектов, заданий,
- систему оперативного руководства (власти), граничащую с психологическими аспектами.

Реализация концепции административного управления экономической безопасностью осуществляется в нескольких направлениях:

- уменьшение функций, исполняемых государством, передача этих функций частным структурам;
- стремление к демократизации, наделение персонала возможностями брать участие в процессе принятия решений органами управления организации;
- снижение степени бюрократизации органов управления, уменьшение потока распоряжений и регулирующих указаний на предприятии;
- реорганизация государственных органов посредством создания организационных структур с более четкими полномочиями, придание ряду органов самостоятельности (создание так называемых агентств), децентрализация, рационализация самого административного процесса управления экономической безопасностью предприятия;
- улучшение финансового регулирования благодаря выделению средств под конкретные результативные программы, стремлению к гибкой бюджетной политике, внутреннего учета, использованию рыночных механизмов;
- интенсивная ориентация государственных служащих на конечный результат деятельности (учет опыта частного сектора, определение уровня оплаты труда в зависимости от ее результатов, другие стимулы, гибкое использование персонала и способствование повышению его квалификации).

В систему законодательных актов входят государственные законы, указы, постановления, государственные стандарты, положения, инструкции, методики и другие нормативные акты, утвержденные для применения на территории всей страны. При определении их состава, структуры, содержания и взаимосвязей должны учитываться научные подходы к управлению экономической безопасности, охватывающие все теоретические и практические аспекты управления. Законодательные акты должны быть объединены в систему, глобальной целью которой является повышение качества жизни сотрудников предприятия, целями первого уровня - обеспечение конкурентоспособности организации, эффективное использование природных ресурсов, труда и капитала, развитие макросреды и инфраструктуры всех подразделений организации, применение современных методов экономического регулирования и антикризисного управления, информационного менеджмента. Далее определяются цели второго, третьего и других уровней дерева целей развития организации. Например, в систему законодательных актов регионов входят аналогичные региональные акты, дополняющие и подробнее раскрывающие их, но не противоречащие им. (по системе пирамиды: чем ниже уровень, тем больше регламентирующих показателей и актов).

В систему нормативно-директивных и методических документов фирмы и вышестоящей организации входят стандарты, методики, положения, инструкции, приказы, распоряжения, указания, утвержденные руководством фирмы (вышестоящей организации). Документы фирмы должны

регламентировать состав содержание и взаимосвязи элементов всех подсистем системы менеджмента конкретной фирмы, а технические и экономические документы. Обязательные атрибуты документов – цель документа, основание для разработки, место данной цели (задачи, функции, и т.п. подсистемы менеджмента), основание для разработки, ссылки на научные подходы и принципы, которые должны соблюдаться при решении цели (задачи), потребитель информации, нормы и правила их использования, возможный круг исполнителей, требования к качеству работ, экономии ресурсов, срокам, санкции, источники информации. В методических документах кроме этих данных, должны быть приведены конкретные методы.

Система взаимосвязанных планов, программ и заданий должна работать без срывов. Должно быть высокое качество планов, программ и заданий.

Современная модель административной деятельности в сфере экономической безопасности имеет сложные характеристики, среди которых:

- применение современных методов социально-экономической диагностики;
- прогнозирование и учет в практической деятельности позитивных и негативных тенденций в развитии общественных явлений;
- анализ, обобщение и интерпретация социальных, политических и экономических показателей, которые характеризуют состояние организации;
- организация и проведение исследований процессов в окружающей среде предприятия для поиска и принятия оптимальных управленческих решений в стабильной и кризисной обстановке;
- прогнозирование развития социально-политических, социально-экономических и организационных процессов в объектах управления, проектирования программ инноваций и их осуществления;
- использование рациональных приемов поиска, обработки, хранения и использования необходимой социальной, политической, экономической и научной информации для управления системой экономической безопасности организации.

Выводы

В статье даны определения административной деятельности и административного подхода в системе экономической безопасности предприятия, рассмотрены административные методы управления экономической безопасностью предприятия, система законодательных актов. Охарактеризована современная модель экономической безопасности на предприятии, построенная с учетом теории административного управления.

Список литературы: 1.Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика [Текст] / И.Я. Богданов. - М.: ИСПИ РАН.- 2001. -348 с.

Надійшла до редколегії 07.09.2012

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р экон.наук, проф., НТУ «ХПИ», Харьков
А.П. КОСЕНКО, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков
Я.А. МАКСИМЕНКО, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ И ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ НА БАЗЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА

Исследованы вопросы перспективного планирования и управления инвестициями в процессы создания нового производства. Детально исследованы стадии жизненного цикла товара и возможности его использования для прогнозирования объемов производства машиностроительной продукции.

Ключевые слова: стратегическое управление, инвестиции, планирование, инновационные процессы, машиностроительные производства, жизненный цикл товара

Досліджені питання перспективного планування і управління інвестиціями в процеси створення нового виробництва. Детально досліджені стадії життєвого циклу товару і можливості його використання для прогнозування обсягів виробництва машинобудівної продукції.

Ключові слова: стратегічне управління, інвестиції, планування, інноваційні процеси, машинобудівні виробництва, життєвий цикл товару

Questions of forward planning and management of investments into processes of creation of new manufacture are investigated. In detail stages of life cycle of the goods and a possibility of its use for forecasting volumes of manufacture of machine-building production are investigated.

Keywords: strategic management, investments, planning, innovative processes, machine-building productions, life cycle of commodity

Введение. Для любого бизнеса, а в особенности инновационного, на начальной стадии развития одной из важнейших составляющих успеха в реализации проекта является доступность инвестиций. Основной задачей промышленных производств при формировании инновационной среды предприятия является создание условий для успешной интеграции науки и производства в реализации инновационных проектов, а также привлечение ресурсов для обеспечения реализации инновационных проектов.

В перечень направлений деятельности промышленных предприятий по созданию высоких технологий, помимо инвестиционного, входит решение вопросов модернизации производств, организация и развитие инновационного бизнеса, содействие в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, патентование интеллектуальной собственности и коммерциализация инновационных разработок.

© П.Г. Перерва, А.П. Косенко, Я.А. Максименко, 2012

Повышение эффективности функционирования промышленного комплекса как основы повышения жизненного уровня населения страны всегда было главным направлением экономической стратегии общества. Интенсификация производства, повышение эффективности функционирования всех его звеньев возможно только на основе достижений науки, научно-технического прогресса, создания и успешного использования новой техники и технологии. Все это и составляет предмет и задачу оптимального управления инновационным процессом в промышленном производстве.

Постановка задачи. В настоящее время ставится задача перехода от экстенсивных форм развития научно-исследовательской деятельности, когда стоящие задачи решаются с помощью опережающих темпов всех вложений в науку, к ускоренному росту отдачи потенциала, интенсивных форм организации научной деятельности, внедрения ее результатов в практику. В этой связи целью статьи является разработка методов стратегического управления инновационными процессами в машиностроительном производстве с использованием жизненного цикла продукции.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования, результаты которого представлены в данной статье, послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблеме маркетинговых исследований и управлению рынком машиностроительной продукции.

Определение нерешенных проблем. Наиболее сложными и актуальными на практике являются проблемы формирования рыночных отношений в сфере инновационной деятельности машиностроительных предприятий, потому что от степени успешного решения этой проблемы зависят возможность достижения конечных позитивных результатов инвестиционной и инновационной деятельности [1, 3, 4, 7, 8, 12, 14, 21]. С началом рыночной реформы в Украине, а также возникновением и развитием внутреннего рынка инноваций появилось много работ, посвященных проблеме функционирования рынка новой машиностроительной продукции [2, 9, 13, 14], стратегического планирования и ценообразования [4, 5, 6, 11, 14]. Вместе с тем, чрезвычайно актуальные вопросы стратегического управления инновационными процессами в машиностроительном производстве неотложно нуждаются в своем совершенствовании.

Результаты исследования. В условиях функционирования рыночной экономики интенсивно используются методы стратегического управления инновационной деятельностью, которые подтвердили свою эффективность на практике. Они позволяют сформировать сценарий развития ситуаций, перебирая и анализируя различные варианты и выбирая лучший. Считается, что использования методов стратегического управления представляет собой попытку смены психологии планирования: следует прогнозировать и планировать прохождение пути от будущего к настоящему, а не от настоящего к будущему, как это делалось ранее. При этом предприятие рассматривается в тесной взаимосвязи с внешней средой. Более того, предполагается, что главные предпосылки его успеха

расположены в экономическом, научно-техническом и социально-политическом окружении.

Сердцевиной стратегического управления инновациями является формирование продуктово-рыночной стратегии. При этом определяются перспективные сегменты рынка, стратегические зоны хозяйствования и т.п. Проведение такого исследования соединяется с разработкой перспектив обновления продукции, что позволяет в значительной мере уменьшить коммерческий риск, прогнозировать будущие прибыли, оптимизировать соотношения товарных групп в ассортименте. Как показал проведенный анализ, осуществлению маркетинговых исследований часто уделяется значительно больше внимания, нежели разработке рациональной организации обновления производства продукции на предприятии-изготовителе. Формированию продуктово-рыночной стратегии предшествует детальный анализ текущей деятельности изготовителя продукции, а продолжением является разработка организационной концепции, которая определяет соответствующие отношения внутри предприятия, а также тактических методов с помощью которых осуществляется производственная деятельность.

Исследование процессов обновления продукции, на наш взгляд, должно базироваться на концепции жизненного цикла изделия непосредственно в производстве, охватывающий период от начала разработки до снятия устаревшей модели с промышленного производства в связи с его коммерческой нецелесообразностью.

Широко известная в теории и практике маркетинга концепция жизненного цикла товара многими экономистами рекомендуется для использования при маркетинговом управлении ассортиментом выпускаемой продукции. Важность и значимость данной концепции объясняется тем, что, во-первых, она вынуждает руководителей производства анализировать деятельность предприятия не только с точки зрения настоящего, но и будущего, выявляя при этом реальные перспективы сбыта каждого изделия; во-вторых, концепция жизненного цикла товара обосновывает необходимость проведения систематической работы по планированию и разработке новых видов изделий.

Вместе с тем, представляется очень важным проведение аналогичного анализа динамики изменения, но не объема продаж товара на рынке, адекватных спросу, а объема производства, который в условиях рыночно сбалансированной экономики применительно к средствам производства и в, частности, к продукции энергомашиностроения, должен быть пропорционален потребности в изделиях. Изучение колебаний объемов и продолжительности производства продукции машиностроения позволило установить, что эти показатели изменяются во времени циклически с закономерными и поддающимися измерению интервалами. Такого рода периодические колебания объема и продолжительности производства изделий машиностроения получили в нашей стране название экономического цикла жизни. Имеются в виду такие повторения отдельных этапов изменения объемов выпуска изделий, которые происходят в процессе их производства,

начиная с первой партии и заканчивая снятием с производства данной модели в связи с моральным износом.

Концепция экономических циклов жизни в нашей стране получает все большее признание и развитие. Она может с успехом использоваться и при решении проблем планирования и управления процессами подготовки и освоения промышленного выпуска продукции, и при организации прогрессивной системы долгосрочного планирования производства, в том числе номенклатуры и ассортимента продукции машиностроения, и при совершенствовании производственных структур машиностроительных предприятий. Вместе с тем, вне поля зрения ученых-экономистов нашей страны осталась исключительно интересная и многообещающая проблема представления экономических циклов жизни изделий как распределенной во времени суммарной емкости рынка или его конкретного сегмента в продукции отрасли машиностроения. Это направление исследований позволяет соединить воедино проблемы по определению потребности и методы ее удовлетворения через производство. Таким соединительным механизмом, по нашему мнению, может стать в отечественном машиностроении концепция маркетинга, использование теории и практики которой с определенной корректировкой на современное состояние украинской экономики принесет немалую пользу.

Структура экономического цикла жизни изделия, как нам представляется, включает шесть основных этапов, которые, на наш взгляд, в полной мере могут описать жизненный цикл любого изделия. Перечень и краткая характеристика каждого из этапов приведена нами в таблице.

В дополнение к табличным данным заметим, что в ряде публикаций этап ликвидации изделия (принципа действия, конструктивного замысла, идеи, специфического использования и т.п.) называют этапом эксплуатации.

С помощью инвестиционного проекта решается задача по выяснению и обоснованию технической возможности и экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности. Решение об инвестировании в объекты предпринимательской деятельности может быть принято лишь на основе тщательно проработанного инвестиционного проекта.

Во времени инвестиционный проект охватывает период от момента зарождения идеи о создании или развитии производства, его преобразовании до завершения жизненного цикла создаваемого объекта и включает три фазы: предынвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.

Первым этапом предынвестиционной фазы следует считать определение возможностей инвестирования. Пока нет ясного представления об источниках финансирования, о потенциальных заинтересованных инвесторах и возможности их участия в проекте, мало смысла в переходе к разработке собственного проекта.

С учётом результатов патентного поиска, анализа потребностей покупателей и мониторинга рынка проводится анализ идей с последующим выбором целесообразных для инвестирования.

Таблица

№ пп	Название этапа	Краткая характеристика этапа
1.	Разработка изделия	Осуществляется практическая апробация научной идеи, проводятся НИОКР, преобладают в основном творческие процессы
2.	Освоение производства	Производится отработка конструкции и технологии по данным испытаний опытного образца, проверка основных конструкторских и технологических решений, перепланировка рабочих потоков, обучение рабочих. Начинается освоение промышленного выпуска изделий с постепенным его доведением до запланированного объема производства
3.	Первый этап производства	Налаживается промышленный выпуск изделий в запланированных объемах. Технология полностью освоена, наращивается производительность труда, улучшается качество продукции, снижается ее себестоимость. Укрепляются и расширяются производственные связи, растет имидж изделия у основных потребителей. Вместе с тем, возможны претензии потребителей к технико-экономическим показателям изделий.
4.	Модернизация изделия	Производится существенное улучшение технико-экономических показателей изделия с целью продления его экономического цикла жизни и удовлетворения запросов потребителей. Этапов модернизации может быть несколько, а может не быть и вовсе - все зависит от конкретных изделий и условий.
5.	Второй этап производства	Процессы, в основном аналогичны третьему этапу. Во многих случаях на практика третий, четвертый и пятый этапы цикла представляют собой единый процесс, именуемый в целом как этап промышленного выпуска изделия.
6.	Ликвидация модели	Предприятие осуществляет переход на выпуск принципиально нового изделия (новый замысел, идея, конструктивно-технологические решения). Выпуск базовой модели продолжает осуществляться в объемах достаточных для обеспечения ремонтно-эксплуатационных нужд и поддержания в рабочем состоянии парка ранее выпущенных изделий, находящихся в данное время в эксплуатации.

Выбранные идеи определяют основные параметры товара (продукции) с учётом возможностей инвестирования, результатов поисковых НИР и мониторинга рынка. В результате формируется концепция инновационного товара, на основании которой проводятся соответствующие рыночные исследования; с учётом последних разрабатываются предварительные технико-экономические обоснования (ТЭО).

На предынвестиционной фазе обычно проводятся необходимые для разработки и реализации проекта исследования, связанные с конструированием намеченной к производству продукции, технологией и организацией ее изготовления, маркетингом, при необходимости разрабатываются дополнительные промежуточные ТЭО. Учитывая результаты поисковых НИР, могут разрабатываться несколько промежуточных ТЭО. Предынвестиционная фаза завершается разработкой окончательного ТЭО, цель которого, прежде всего, убедить инвесторов в целесообразности внедрения разрабатываемого товара.

По концептуальному содержанию первая и последующие стадии ТЭО близки. Отличие заключается в глубине проработки проекта, последующем уточнении исходной технико-экономической информации, информации о возможных объемах реализации и других сведений, которые влияют на эффективность инвестиционной фазы и на результаты проекта в целом. Выполнение необходимых работ на предынвестиционной фазе требует значительных затрат, при этом наблюдается тенденция к их росту. На предынвестиционной фазе вопрос качества инвестиционного проекта имеет большую значимость, чем временной фактор. Бизнес-план инвестиционного проекта есть не что иное, как концентрированное выражение его ТЭО. Он предназначен для внешнего окружения - потенциальных инвесторов.

Специфика инвестиционной фазы в отличие от предынвестиционной состоит в том, что установленные временные рамки создания объекта предпринимательской деятельности и размеры затрат, предусмотренных инвестиционным планом, должны неуклонно выполняться.

Изложенный алгоритм предынвестиционной фазы инновационного проекта позволяет своевременно принимать обоснованные релевантные решения об инвестировании или прекращении дальнейшей работы над проектом.

Выводы и рекомендации. Представляется, что такой подход не приемлем для целей прогнозирования структуры и функциональной зависимости, описывающей кривую экономического цикла жизни изделия. В этом случае этап эксплуатации накладывается на предыдущие этапы, так как его начало практически совпадает с выпуском первой промышленной партии изделий. Кроме того, ослабляется связь с основными параметрами цикла - объемом и продолжительностью выпуска продукции, так как для этапа эксплуатации важным является не количество произведенной продукции и затраченное на этот процесс время, а момент времени прекращения производства и срок службы данного изделия у потребителя.

Список литературы: 1. *Ареф'єва О.П., Забуракий С.М.* Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг//АПЕ. – 2008. - №6. 2. *Бекетов М.П.* Факторы инновационной конкурентоспособности развития российской экономики // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. - №1. 3. *Гончарова Н.П.* Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики // АПЕ. – 2008. - №4. 4. *Гончаров Ю., Касич А.* Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України // Економіка України. – 2007. - №3. 5. *Держкомстат*

України //http://www.ukrstat.gov.ua. **6.** Денисенко М.П., Шабліна Я.В. Інноваційна діяльність підприємств України: суть, оцінка та напрями активізації // Проблеми науки. – 2008. - №6. **7.** Єгоров І.Ю., Жукович І.А., Рижкова Ю.О. Європейське інноваційне табло: система індикаторів інноваційного розвитку// Статистика України. – 2006. - №1.**8.** Каракай Ю. Роль государства в стимулировании инновационной деятельности // Экономика Украины. – 2007. - №3. **9.** Клименко В.І. Роль маркетингових досліджень у реалізації інноваційної стратегії на підприємствах харчової промисловості // Економіка, фінанси, право. – 2007. - №8. **10.** Космидайло І.В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення // АПЕ. – 2007. - №2. **11.** Кучер Г. Економіка України у контексті інноваційного розвитку// Наука та інновації. – 2008. - №3. **12.** Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку // Економіка України. – 2007. - №2. **13.** Кафидов В.В. Инвестиционная деятельность и жизненный цикл товара/ В.В. Кафидов, В.М. Кафидов [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.klgtu.ru/magazine/2008_13/32.doc **14.** Перерва П.Г. Органзація і управління інноваційною діяльністю. Підручник з грифом МОН України.- Харків : НТУ «ХПІ», 2008.- 1057 с. **15.** Садовська Г.Ф. Чинники конкурентоспроможності інтелектуального капіталу// Проблеми науки. – 2008. - №6.

Надійшла до редколегії 12.09.2012

УДК 65.014.1

С.В. ГАРМАШ, ст. викл., НТУ «ХПІ», Харків

ВИЯВЛЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ І МОЖЛИВОСТЕЙ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ ТА УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні застосування інноваційних технологій в управлінській діяльності (практик нейролінгвістичного програмування і коучингу) є необхідною передумовою успішного розвитку особистості та ефективного функціонування організації в цілому.

Ключові слова: інноваційні технології, управління персоналом, коучинг, нейролінгвістичне програмування, ефективні комунікації, менеджмент організації.

Сегодня применение инновационных технологий в управленческой деятельности (практик нейролингвистического программирования и коучинга) является необходимой предпосылкой успешного развития личности и эффективного функционирования организации в целом.

Ключевые слова: инновационные технологии, управление персоналом, коучинг, нейролингвистическое программирование, эффективные коммуникации, менеджмент организации.

Nowadays using of innovative technologies in managing activity (neuro-linguistic programming and coaching) is the necessary precondition for successful development of individual and effective functioning of any organization in the whole.

Keywords: innovative technologies, management a personnel, коучинг, нейролінгвістичне programming, effective communications, management of organization.

Вступ

В умовах розвитку ринкових відносин одним з факторів, який буде

© С.В. Гармаш, 2012

визначати рівень конкурентоспроможності підприємства, є трудові ресурси. Забезпеченість підприємств трудовими ресурсами відповідного рівня кваліфікації й професійних навичок, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності роботи мають велике значення для збільшення обсягів продукції й підвищення ефективності виробництва. Тому в умовах обмеженості матеріальних, фінансових ресурсів питання конкурентоспроможності персоналу підприємств в Україні здобуває все більшу актуальність, оскільки є об'єктивною умовою розвитку підприємств шляхом забезпечення додаткових конкурентних переваг і ключовим фактором, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства.

Донедавна для посилення конкурентоспроможності підприємства, компанії приділялася увага змінам зовнішньої середовища – суспільства, економіки, політики, технологій. Сьогодні якісні зміни у питаннях ефективного управління персоналом висувають нові вимоги як до менеджерів-управлінців, так і до окремих працівників.

Постановка завдання полягає в можливості ефективного застосування в управлінській діяльності практик нейролінгвістичного програмування і коучингу у менеджменті та управлінні персоналом, інших новітніх технологій управління персоналом будь-якої організації.

Оскільки під інноваціями прийнято вважати нововведення в галузі техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, то новітні методи управління персоналом можна ототожнювати з інноваційними методами управління персоналом різних рівнів в організації.

Заохочення працівника до вирішення усіх господарських проблем – це основа концепції перетворення механізму управління економікою. Мова йде про зміни самого підходу до діяльності персоналу, його націленість на стратегію зростання. Від цього будуть залежати і темпи економічних перетворень в організації.

Об'єктом дослідження є відносини, які виникають в організації у зв'язку з реалізацією програми управління персоналом, можливістю застосування новітніх технологій.

Предмет дослідження – виявлення тенденцій та можливостей використання інноваційних технологій управління персоналом в умовах системної кризи в Україні.

Проблема розвитку персоналу на підприємствах та в організаціях, ефективного управління персоналом в умовах сучасних вимог викликає інтерес з боку вітчизняних та закордонних вчених до вивчення цієї тематики.

Особливості становлення системи розвитку персоналу, аналіз новітніх технік та технологій розвитку особистості, можливостей використання НЛП-технологій знайшли своє відображення в наукових працях та книгах таких вчених та практиків як: Річард Бендлер, Джудіт Долоз'є, Леслі Кемірон,

Роберт Дитлс, Майкл Гріндер, Лінда Ллойд, Боб Боденхамер, Майк Холл, Мілтон Еріксон, Тод Епстайн, Джіл Андерсон, Пітер Друкер, Девід Молден, Аксьонов Д.В., Ковальов С.В., Черепанова І.С., Горін С.А., Азарян О.В. та ін.

Саме ця проблема управління людськими ресурсами, яка розроблялась багатьма закордонними вченими та практиками, потребує не тільки узагальнення накопиченого наукового досвіду, але й аналізу можливості застосування таких методів управління персоналом в умовах системної кризи, яка панує в економіці України; можливості адаптації дійових методик роботи з персоналом до умов українських реалій. Враховуючи зазначене, слід звернути увагу на можливості використання технологій НЛП і коучингу у менеджменті та управлінні персоналом.

Актуальність проблеми полягає в тому, що методи НЛП (нейролінгвістичного програмування) та коучингу (тренування, настанови) орієнтовані на результат і сфокусовані на процесі пошуку рішень. Завдяки їхньої допомозі розвиваються нові стратегії мислення та дій. Технології НЛП та коучингу застосовуються для розвитку окремих людей, колективів, організацій у цілому. Вони допомагають діяти продуктивно, ефективно реалізовувати досвід, можливості, здібності. Розкриваючи сильні сторони людини, ці технології сприяють не тільки подоланню особистісних обмежень, а й досягненню кращих результатів діяльності окремих працівників і цілих команд, що підвищує продуктивність індивідуальної і командної праці, зміцнює конкурентоспроможність підрозділу організації чи підприємства в цілому в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Сьогодні, як данина моді, поширюються терміни іноземного походження. Одним з них є коучинг. Коучинг стає модним, не існує його однозначного сприйняття в Україні. Багато людей вважають коучінг звичайним тренінгом або психотерапією, наставництвом.

Коучинг – це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності. В більш широкому тлумаченні, коучінг – це вид індивідуальної підтримки людей, що ставлять своїм завданням професійне та особисте зростання, підвищення персональної ефективності; він спрямований на допомогу в досягненні цілей і вирішенні різного роду проблем в будь-яких сферах людського життя: бізнесі, кар'єрі, освіті, міжособистісних стосунках [1]. У роботі організації коучинг – це безперервний процес спілкування менеджера і службовця, який сприяє як ефективній діяльності організації, так і професійному становленню і зростанню працівника у швидкоплинному середовищі. Ця методика призначена для розширення можливостей людини, яка усвідомила потребу в змінах і ставить перед собою завдання професійного та особистісного зростання; вона може бути спрямована на реалізацію планів у різних сферах життя. Всі методи, що існують у коучингу, спрямовані на зосередження уваги людини на цілеспрямованій дії і спонуканні виконати цю дію, отримавши від цього задоволення.

Як вид менеджменту, коучинг – це цілеспрямований процес розвитку потенціалу співробітників на кожному організаційному рівні, що сприяє максимізації особистої продуктивності та ефективної діяльності всієї організації.

Характеристика сфер застосування коучингу на особистісному рівні допомагає людині:

- визначити цілі та оптимальні кроки їх досягнення;
- підвищувати самостійність і відповідальність;
- отримувати задоволення від своєї діяльності;
- вчитися знаходити нові шляхи ефективного співробітництва;
- швидко приймати потрібні рішення у складних ситуаціях;
- узгоджувати індивідуальні цілі з цілями організації;
- робити своє життя більш насиченим, відкривати нові можливості;
- більше заробляти і менше витратити.

Бізнес-коучинг дозволяє ефективно вирішувати наступні завдання на рівні організації:

- створювати згуртовані робочі колективи, проектні команди;
- виходити на нові ринки, зокрема – ринки нових продуктів та послуг;
- нематеріально мотивувати персонал;
- управляти змінами, управляти проектами на різних рівнях;
- формувати конкурентні переваги, належно позиціонувати компанію;
- ефективно навчати персонал.

Для досягнення поставлених цілей у коучингу використовуються науково обґрунтовані методи, техніки персонального зростання і практичний досвід; він є процесом самостійного розвитку [2].

Коучинг надає у розпорядження клієнта реальні методи і навички. Їх використання дозволяє в конкретній ситуації самостійно знаходити потрібні рішення, оптимальні для працівника та організації. Ця технологія адаптує організацію і особистість до високої конкуренції у зовнішньому та внутрішньому середовищах, коли на ефективність роботи всієї організації впливає не те, що вміє і знає персонал, а те, що він хоче робити і як це робити. Коучинг дозволяє отримати ініціативних і діяльних співробітників, які за своїм бажанням будуть викладатися на 100 % свого ресурсу [3].

За даними дослідження Manchester Inc., організації, що інвестують в коучинг для своїх топ-менеджерів, отримують прибуток в шість разів більший за попередній. Це пояснюється тим, що коучинг зосереджує людей на виконанні справ, які збільшують прибуток організації; він дає компаній-клієнту «капітал» самомотивації та відповідальності персоналу, а це максимізує продуктивність і ефективність організації, що також веде до збільшення прибутку.

Компанії, що замовили коучинг для своїх керівників, відзначили наступні покращення:

- підвищення продуктивності на 53 % (на думку керівників);
- підвищення якості продукції послуг на 48 %;
- зміцнення організації на 48 %;
- зниження скарг споживачів на 34 %;
- збільшення підсумкової прибутковості на 22 %.

Керівники відзначили покращення в наступних сферах:

- робочі відносини з безпосередніми підлеглими (77 %);
- робочі відносини з безпосередніми супервайзерами (71 %);
- командна робота (67 %);
- задоволеність роботою (61 %);
- зниження конфліктних ситуацій (52 %);
- прихильність компанії (44 %);
- робота з клієнтами (37 %).

Сучасними коучерами пропонується багатий вибір учбових програм, націлених на практичне засвоєння технік НЛП та коучингу. Ці програми призначені як для молодих спеціалістів, які прагнуть стати керівниками середньої та вищої ланки, які безпосередньо організують роботу підрозділів підприємства, так і для керівників підприємств, які бажають оволодіти НЛП і коучинговими знаннями, вміннями, навичками у якості стилю управління. Ці курси організуються не тільки спеціалістами з країн СНД, а й українськими спеціалістами в області менеджменту та новітніх технологій управління персоналом (Харківський Центр НЛП-технологій). Вони стануть у нагоді консультантам-експертам або спеціалістам високого професіонального класу, які мають намір працювати консультантами в різних областях: менеджменті, економіці, фінансах, юриспруденції, IT-технологіях, управлінні персоналом та ін., а також для внутрішніх організаційних тренерів та менеджерів з персоналу, які бажають застосовувати техніки і технології нейролінгвістичного програмування, коучингу у роботі з клієнтами та власним персоналом. Цінність цих програм – направленість на практичне засвоєння технік НЛП і коучингу; вирішення однієї з реальних задач підприємства.

Слід зазначити, що НЛП, як школа в психології, відрізняється від інших (психоаналізу, гештальт-терапії та ін.) практичним спрямуванням з швидким досягненням ефективних результатів. Виділяється DHE (design human engineering) – дизайн особистісних ресурсів. Цей напрямок – новий етап розвитку НЛП.

НЛП – це методологія ефективної комунікації. Воно є дійовим засобом маніпулювання поведінкою людини. Курс НЛП застосовується в багатьох областях бізнесу, починаючи від реклами і закінчуючи набором персоналу та веденням переговорів або здійсненням тиску на партнерів. Значне місце приділяється ставленню мети і стратегії її реалізації.

Звісно, що для менеджера дуже важливо мати вплив на людей, з якими він має спілкуватися в процесі роботи. Як керівник, менеджер практикує різноманітні засоби психологічної дії на тих людей, які оточують його в процесі ділового спілкування. Ефективність керівника – це здатність його знайти спільну мову зі всіма своїми підлеглими. Менеджер має також спілкуватися з партнерами та клієнтами. Всі ці зв'язки мають давати найбільш відчутний ефект у практиці ділового спілкування. Для поліпшення його менеджер все частіше користується технікою НЛП, оскільки вона з'єднує в собі візуальні, кінестетичні, аудіальні та лінгвістичні види впливу на людину. Що має на меті досягнення бажаного результату не тільки на особистісному рівні, а буде корисним і для організації в цілому [4].

Девід Молден у своїй книзі «Менеджмент і могутність НЛП» доводить, що НЛП розвиває потенціал людини у досягненні успіхів, створюючи порядок з хаосу. Порядок, який може змінюватися і розвиватися з потребами персоналу і бізнесу, що дозволить знайти нові засоби розвитку компетентності у менеджменті. НЛП, як інструмент для підвищення ефективності, дає можливість будувати ефективні стратегії навчання для лідерства, спілкування та інновації, покращення результатів у постійно змінному світі менеджменту [5].

Керівникам необхідна здатність виробляти більш творчі ділові рішення. Невідповідна стратегія компанії може довгий час негативно впливати на організацію, її персонал і її клієнтів. Все більша кількість агенцій наголошує на зростанні невизначеності та стурбованості серед стратегів бізнесу у зв'язку з сильною конкуренцією та високим рівнем складності. Але незалежно від досвіду, положення, інтелекту, ролі та цілей, НЛП дає можливість навчити розвивати свій потенціал і досягати успіхів – створюючи порядок із хаосу. Труднощі тут полягають у тому, щоб створити порядок, здатний змінюватися і розвиватися у гармонії з потребами персоналу та бізнесу, тому що керувати означає створювати порядок із хаосу [5].

Висновки

В умовах ринку результативність господарчої діяльності організації залежить від здатності її персоналу адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ. Ступінь такої реакції залежить, перш за все, від певних людей, їхніх знань, досвіду, вмінь, мотивації, здатності вирішувати поточні проблеми.

Якщо коучинг, як вид менеджменту – це цілеспрямований процес розвитку потенціалу співробітників на кожному організаційному рівні, що сприяє максимізації особистої продуктивності та ефективної діяльності всієї організації, а НЛП - методологія ефективної комунікації, яка має практичне спрямування з швидким досягненням ефективних результатів, то слід зазначити, що застосування інноваційних технологій у менеджменті та управлінні персоналом є дієвим засобом розвитку як особистості, так і

організації (підприємства) в цілому, а впровадження накопиченого досвіду на вітчизняних підприємствах є доцільним з точки зору ефективного розвитку в умовах швидкозмінного зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Список літератури: 1. www.educate.com.ua 2. Харрис, Д. Коучинг. Личностный рост и успех. - С-Пб. : Речь, 2003. 3. Уитмор, Д. Новый стиль менеджмента и управления персоналом. - М. : Финансы и статистика, 2001. 4. Гармаш С.В. Застосування новітніх технологій в управлінні персоналом організації. - Збірник наукових праць «Вестник» НТУ «ХПИ». Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». Випуск 26' 2011. - С. 130. 5. Молден Девід. Менеджмент и могущество НПП. - Киев 1997. - 230 с.

Надійшла до редколегії 12.09.2012

УДК 330.101.541

Н.Б. РЕШЕТНЯК, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков
Е.О. САПОЖНИКОВА, студентка, НТУ «ХПИ», Харьков

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследованы факторы, которые влияют на систему социальной безопасности Украины. Доказана целесообразность повышения уровня социального развития с целью обеспечения макроэкономической безопасности государства.

Ключевые слова: макроэкономическая безопасность, социальная безопасность, индекс развития человеческого потенциала, располагаемый доход на душу населения, депопуляция, сальдо миграции, социальная политика.

В статті досліджено фактори, які впливають на систему соціальної безпеки України. Доведена доцільність підвищення рівня соціального розвитку з метою забезпечення макроекономічної безпеки держави.

Ключові слова: макроекономічна безпека, соціальна безпека, індекс розвитку людського потенціалу, дохід на душу населення, депопуляція, сальдо міграції, соціальна політика, що розташовується.

In the article there have explored the factors which influence the social security system of Ukraine. The expediency of increasing level of the social development has proved with the aim of ensuring the macroeconomic security of the state.

Keywords: macroeconomic safety, social safety, index of development of human potential, disposed profit per capita, deпопуляция, balance of migration, social policy.

Введение. Основой государственного суверенитета является национальная безопасность, которая, наряду с такими составляющими как экономическая безопасность, обороноспособность страны, защита от техногенных и экологических катастроф, включает и социальную безопасность. Рассматривая безопасность страны только как экономическую,

© Н.Б. Решетняк, Е.О. Сапожникова, 2012

нельзя забывать, что социальная стабильность играет ключевую роль и во всей системе национальной безопасности. Классическое определение социальной безопасности — это совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений.

Постановка задачи. Основной целью работы является обоснование необходимости формирования и обеспечения социальной безопасности в Украине как предпосылки и условия макроэкономической безопасности государства.

Методология. Методологической основой исследования, результаты которого представлены в данной статье, являются научные труды ученых-экономистов, демографов Института демографии и социальных исследований имени М.В.Птухи, а также других отечественных авторов.

Результаты исследования. Степень развития любой страны определяется в системе международных сравнений через индекс развития человеческого потенциала. За период с 1990-го по 2011 год значение ИЧР Украины выросло с 0,707 до 0,729, или в среднем приблизительно на 0,1% за год. Относительно высокий уровень человеческого развития ставит страну на 76 позицию из 187 стран и территорий. Вместе с тем процессы человеческого развития находятся под влиянием разновекторных факторов и оцениваются неоднозначно.

Важнейшее место в системе социальной безопасности занимает проблема воспроизводства рабочей силы. По мнению директора Института демографии и социальных исследований НАН Украины Э. Либановой, в Украине неправильно выбрана модель конкурентоспособности и соответственно воспроизводства рабочей силы. В мире их две: модель дешевых товаров и модель высококачественных товаров. Для Украины характерна модель бедных стран Азии, Африки. С целью же обеспечения конкурентоспособности необходимо переходить на вторую модель. Это — модель высокого качества, которая предполагает более высокие цены, в том числе и на рабочую силу.

Приоритетное развитие рынка труда — гарантия трудоустройства экономически активного населения страны, стимулирование трудоспособного населения к активному поведению на рынке труда. На сегодняшний день негативные явления в трудовой сфере проявляются в низком качестве трудовой жизни, в наличии значительного числа работающих, относящихся к категории бедных, в неразвитости социальной политики на производственном уровне, в несоблюдении трудовых прав.

Основным источником формирования доходов граждан Украины является заработная плата. Располагаемый доход в расчете на душу населения по состоянию на 2010 год составил 18485,6 грн. по сравнению

с 14372,8 грн. в 2009 г. [6]. Что касается средней зарплаты украинцев, то она достигла в июне 2012 года 3109 грн., что на 31,3% больше, чем в 2010-м. Наиболее высокий уровень оплаты труда, согласно официальной статистике, наблюдался в таких сферах, как авиационный транспорт, финансовая деятельность, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство кокса и продуктов нефтепереработки. В них уровень заработной платы в 1,5 – 3,3 раза превышал средний показатель по экономике. А самые низкооплачиваемые отрасли – рыболовство, легкая промышленность, охрана здоровья, а также отельный и ресторанный бизнес.

По информации кадровых агентств, наиболее динамично за последний год развивалась сфера IT, где за 2011 год зарплаты выросли в среднем на 18%. Уровень зарплат для генеральных директоров, маркетинг-директоров, директоров по продажам, IT-директоров, финансовых директоров находится в пределах \$2 000-\$8 000, а в некоторых отраслях – до \$15 000[6].

Стремление человека удержаться на рабочем месте с достаточно высоким уровнем оплаты обуславливает его чрезмерную эксплуатацию, вызывает нарушение режима труда и отдыха, неразвитость производственной демократии. Это объясняется несовершенством всей институциональной системы по защите трудовых и социально-экономических прав человека.

Социально-экономическое развитие Украины сопровождается расслоением общества, безработицей, отсутствием здоровой конкуренции. Востребованность в высококвалифицированной рабочей силе возрастает, а возможности ее воспроизводства и накопления снизились.

Тенденции вымирания нации и отсутствия условий для сохранения, полноценного воспроизводства и развития человеческого потенциала Украины должны рассматриваться как угрозы национальной безопасности, а их минимизация – как приоритетная национальная задача. В течение 2000-2010 гг. численность населения в Украине сократилось более чем на 3 млн. человек [3]. Ведущим фактором значительных демографических потерь выступила депопуляция. В целом высокий уровень старения населения Украины обуславливает ситуацию, при которой естественная убыль населения в обозримой перспективе сохранится даже при условии повышения рождаемости и снижения смертности населения. Так, согласно среднему варианту национального демографического прогноза Института демографии и социальных исследований НАН Украины, численность населения страны до конца 2025 г. составит 43,5 млн. человек, а к концу 2050г. - 39 млн. человек[3].

За последние 10 лет в Украине наблюдается сокращение масштабов миграционных потерь с последующим переходом к положительному салдо миграции. Салдо миграции в Украине по состоянию на 2000 год составило - 46,6 тыс. чел., а в 2010 году данный показатель составил +16,1 тыс. чел. [3]. Тенденция к увеличению положительного салдо миграции несколько усилилась, хотя масштабы миграционного прироста и остаются слишком

маленькими, чтобы существенно повлиять на динамику общей численности населения страны. Следует отметить, что даже при положительном миграционном балансе страна и сейчас теряет в качестве человеческого потенциала, поскольку контингенты эмигрантов представлены преимущественно лицами молодого и среднего трудоспособного возраста с высоким образовательным уровнем.

Главными негативными факторами для экономики от эмиграции квалифицированного персонала являются, во-первых, потеря талантливых кадров, из-за чего снижается качество трудовых ресурсов и производительность труда, для восстановления которых потребуются десятки лет, во-вторых, потеря тех государственных ресурсов, которые Украина вкладывает в воспитание и обучение своих граждан. Поскольку в Украине среднее и частично высшее образование – бесплатное, то в случае эмиграции молодых кадров государство не получает от них никакой отдачи.

Однако глобализация, развитие международного бизнеса и упрощение пересечения границ для людей и капитала заставляет по-новому посмотреть на миграционные процессы. Выезд за рубеж позволяет талантливым людям найти лучшее применение своим способностям, а также аккумулировать финансовые ресурсы и наладить новые деловые связи. Возвращение таких эмигрантов позитивно влияет на развитие экономики их родины, ведь они приносят с собой новый опыт, навыки и знания.

Главная сложность – вернуть эмигрантов на родину. Государство должно понимать важность и потенциальные выгоды возврата таких специалистов, ведь у специалистов-соотечественников, которые поработали в западных компаниях, есть как понимание особенностей работы на украинском рынке, так и западное понимание решения бизнес-задач. Еще один потенциальный позитив от эмиграции квалифицированных кадров – развитие отечественного рынка труда. В условиях «утечки специалистов» работодатели вынуждены будут улучшать условия труда и уровень заработной платы, чтобы талантливые сотрудники не выехали за рубеж.

В настоящее время изменилась внешняя среда, одновременно усилились внутренние риски и угрозы, обострились проблемы безопасности, снизились гарантии занятости, обучения, отдыха, самореализации и др. Изменились движущие силы и факторы развития, возросли роль и место человека, который стал играть главенствующую роль в цивилизационном прогрессе. Таким образом, решающее значение в экономическом росте приобретают человеческий капитал, качество рабочей силы, мотивация эффективного труда. Все это обуславливает повышение значения учета современных концептуальных основ формирования социальной политики Украины, которая должна базироваться на современных концепциях.

В основе социальной политики должны быть такие концепции:

- соціальної безпеки, яка виходить з необхідності попередження, мінімізації та ліквідації соціальних загроз та ризиків, формування умов для людського та соціального розвитку;
- соціального державства, направленої на підвищення рівня та якості

життя населення шляхом забезпечення ефективного зайнятості та соціальної захисту, соціальної відповідальності бізнесу в умовах сучасної ринкової економіки, формування середнього класу, захисту прав та свобод людини та ін.;

- людського капіталу, який розглядає накоплені здатності людини, формуються в результаті інвестицій в освіту, здоров'я, мотивацію та мобільність як основного фактора виробництва;

- інноваційного розвитку, в якому основним фактором розвитку та конкурентоспроможності країни є неперервний потік інновацій як результат діяльності людей з високими якісними характеристиками.

Проблеми збереження та розвитку людського потенціалу, оцінка їх можливостей вимагають, перш за все, правового забезпечення.

Висновок. Таким чином, Україна має певні проблеми в управлінні людським та соціальним розвитком, які є типовими для країн пострадянського простору. Небажання миритися з негативними процесами в соціальній сфері в Україні, наявність потужного людського капіталу в країні, толерантність та трудолюбивість нації є головними передумовками для забезпечення ефективного управління людським, соціальним розвитком, які будуть сприяти зміцненню національної безпеки країни.

Список літератури: 1. *Безтелесна Л.І.* Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи: монографія. — Рівне: НУВГП, 2010. — 361 с. 2. *Зеркалов Д.В.* Соціальна безпека. Монографія. — К.: Основа, 2012. — 530 с. 3. *Лібанова Е., Курило І.* Демографічний прогноз: що очікувати українцям до 2050 року//Урядовий кур'єр. — №18.—2012.— С.2-3. 4. *Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті.— Донецьк, 2008. —468 с.* 5. *Новікова О.Ф., Гриневська С.М., Шамілева Л.Л.* Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання: монографія.— Донецьк: ІЕП НАНУ, 2009. —220 с. 6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України — www.ukrstat.gov 7. Офіційний сайт Міжнародної організації праці — www.ilo.org

Надійшла до редколегії 12.09.2012

Н.А. ПОПОВ, аспирант, НТУ «ХПИ», Харьков

ПРАКТИКА И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАСТИТЕЛЬНОЙ БИОМАССЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ИСТОЧНИКА ЭНЕРГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматривается использование растительной биомассы, а именно подсолнечной лузги на предприятиях масложировой отрасли как альтернативного источника для получения тепловой и электрической энергии. Приведены проблемы сжигания подсолнечной лузги

Ключевые слова: масложировая отрасль, отходы производства, растительная биомасса, лузга подсолнечника, тепловая энергия, когенерация, электрическая энергия, проблемы сжигания лузги

У статті розглядається використання рослинної біомаси, а саме соняшникового лушпиння на підприємствах олійно-жирової галузі як альтернативного джерела для одержання теплової й електричної енергії. Наведено проблеми спалювання соняшникового лушпиння

Ключові слова: масложирова галузь, відходи виробництва, рослинна біомаса, лушпиння соняшнику, тепла енергія, когенерация, електрична енергія, проблеми спалювання лушпиння

The article discusses the use of biomass, namely sunflower husk in enterprises fat industry as an alternative source to generate heat and electricity. Given the problems of burning sunflower husk

Keywords: industry, wastes of production, vegetable , husk of sunflower, thermal energy, electric energy, problems of incineration of husk

Введение. В связи с увеличением цен на традиционные энергоресурсы, используемых на предприятиях масложировой отрасли для получения как тепловой, так и электрической энергии, а также учитывая исчерпывающий ресурс энергоносителей, соответственно стоимость будет расти и дальше. Поэтому возникает необходимость в поиске альтернативных источников получения энергии. Одним из результатов поиска на маслосебяющих заводах, при переработке семян подсолнечника, являются отходы растительного происхождения, в виде подсолнечной лузги, которая по характеристикам не уступает традиционным энергоносителям.

Постановка задачи. Целью данной статьи является исследования

использования растительной биомассы, а именно подсолнечной лузги как альтернативного источника энергии в масложировой отрасли, а также выявления проблем, сдерживающих ее более эффективное применение.

Методология. Методологической основой является аналитический и системный подход к изучению проблем использования подсолнечной лузги, как альтернативного источника энергии на предприятиях масложировой отрасли.

Результаты исследования. Одновременно с увеличением объемов переработки семян подсолнечника и производства основного продукта – подсолнечного масла, на предприятиях увеличивается и выход отхода производства, а именно подсолнечной лузги. Ранее утилизация подсолнечной лузги была большой проблемой для маслодобывающих предприятий, так как подразумевала и финансовые затраты, и создавала проблемы из-за отсутствия возможности хранения и транспортировки [1]. Также вывозимая на свалку лузга наносила огромный ущерб на экологическую среду: исходя из свойств, имеет способность в летнее время к возгоранию, в осенне-зимний период тлеет, создавая неприятные запахи.

Сегодня с появлением новых возможностей переработчики стараются извлечь максимально возможную выгоду из подсолнечной лузги (см. рис. 1).



Рис. 1 – Направление и эффективность использования лузги подсолнечника на маслодобывающих предприятиях Украины

Одним из преимуществ подсолнечной лузги является ее высокая теплотворная способность, которая приближается к углю, а по зольности в десятки раз ниже его, кроме того, выбросы серы при сжигании подсолнечной лузги практически отсутствует, что делает ее экологически чистым топливом (см. табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика топливных ресурсов [2]

Параметр	Лузга гречихи	Лузга подсолнечника	Древесные опилки	Каменный уголь
Плотность, т/м ³	1,1 - 1,3	1,1 - 1,2	1,0 – 1,2	1,2 – 1,5
Теплотворность, ккал/кг	4800 - 5000	5000 – 5200	4600 – 4900	4400 – 5400
Влага, %	6 – 7	6 – 8	7 – 8	5 – 6
Зольность, %	0,5 – 1,6	2,7 – 4,5	0,5 – 1,5	14 – 19
Сера, %	-	0,23 – 0,45	-	5 - 15

Приоритетным направлением на масложировых предприятиях является сжигание подсолнечной лузги для получения тепловой энергии, что значительно экономит внешние традиционные энергоресурсы (см. табл. 2).

Таблица 2- Выход и направление использования лузги подсолнечника на предприятиях масложировой отрасли Украины [3,4,5]

Наименование показателя	Год		
	2004	2007	2011
Переработка семян подсолнечника, тонн	2032223,5	4530874	7211193
Средний выход лузги по предприятиям, %	15,79	15,71	15,61
Получено лузги подсолнечника, тонн	320888,1	711800,3	1125667,2
Направлено на использование тепловой энергии, тонн	186115,1	435650	787967,04
Экономия природного газа, млн. м ³	75	174	315
Брикетиrowано (гранулиrowано) лузги, тонн	14233	34830	115623
Утилиrowано на полигонах ТБО (или продано), тонн	120540	191320,3	222077,2

Из таблицы видно, что в нынешнее время значительно увеличилась эффективность применения подсолнечной лузги, это, прежде всего, связано с появлением новых технологий, таких как брикетирование и гранулирование

лузги, а также благодаря реконструированным котлам, уменьшилось потребление природного газа.

Однако, несмотря на актуальность и преимущества использования подсолнечной лузги в виде топлива, имеется ряд проблем ее сжигания:

❖ во-первых, это **экологическая проблема**, так как при сжигании подсолнечной лузги выбросы вредных веществ с дымовыми газами превышают предельно-допустимые нормы.

Для защиты атмосферы и снижения котлами вредных выбросов необходимы следующие условия:

- высокий КПД котла;
- низкое значение теплового напряжения топки котла;
- связывание SO_2 оксидом Ca , имеющейся в золе лузги при низкотемпературном сжигании.

А также применение электрофильтров, стоимость которых зачастую превышает стоимость самых котлов. Поэтому владельцы не всех предприятий готовы инвестировать такие деньги в экологический аспект.

❖ во-вторых, **технологическая проблема**: является образование отложений золы на поверхностях нагрева котла.

Это связано с особенностями и химического состава золы подсолнечной лузги, представленного в табл. 3.

Таблица 3 – Химический состав золы лузги подсолнечной

№ п/п	Химическое наименование	Эмпирическая формула	Содержание, мкг/кг
1	Кремний диоксид	SiO_2	2,37
2	Алюминий триоксид	Al_2O_3	0,068
3	Железо триоксид	Fe_2O_3	0,8
4	Кальций оксид	CaO	15,4
5	Магний оксид	MgO	16,6
6	Оксид калия	K_2O	42,18

Соотношение в составе золы вышеприведенных оксидов есть причиной существенной зависимости поведения компонентов золы от организации топочного процесса.

В подавляющем большинстве котлы, работающие на лузге, используют высокотемпературный режим сжигания. При использовании такого процесса образуется большое количество шлаков, которые откладываются на трубных поверхностях и тем самым снижают срок службы котлов;

❖ в-третьих, **технические проблемы**, а именно, отсутствие отечественного производства котлов, которые могли бы работать на подсолнечной лузге. За рубежом выпускают котлы, работающие на подсолнечной лузге. Однако их стоимость в 2-4 раза выше от аналогичного котла, работающего на жидком или газообразном виде топлива. Поэтому на масложировых предприятиях приходится переделывать и дорабатывать существующие котловые установки. Но как показывает практика, зачастую такие котлы имеют дефекты в работе, например, на Волчанском маслоэкстракционном заводе, приходится чистить отложение золы на трубных поверхностях через каждые 26 – 30 часов работы.

❖ в-четвертых, **экономические проблемы**: систематизируя вышеизложенное, можно сказать, что все дело заключается в высоких капитальных затратах, которые обусловлены:

- высокой стоимостью основного оборудования для сжигания лузги – котлов;
- необходимостью устанавливать природоохранные системы (электрофилтры, циклоны, золоуловители), также высокой стоимости;
- большими затратами на техническое обслуживание и технический ремонт котлов и фильтрующих устройств.

Также некоторые предприятия, например, ОАО «Кировоградолія» помимо обеспечения производства тепловой энергией, пытаются быть независимыми и от электрической энергии, используя когенерационные установки. (Когенерация – это комбинированный процесс одновременного производства тепловой и электрической энергии).

Основным стимулом послужили изменения к Закону Украины «Об электроэнергетики» [6] принятые в 2009 году, согласно которым электроэнергия, выработанная с использованием альтернативных источников энергии, должна закупаться по более высоким ценам сравнительно традиционной генерации. Для каждого вида альтернативного источника энергии устанавливается и утверждается Национальной комиссией регулирования электроэнергетики Украины «зеленый» тариф. Минимальный «зеленый» тариф для установок, которые работают на биомассе, составляет 134,46 коп./кВт·час (данные за 2012 г.) [7].

Но, несмотря на преимущества когенерационных установок, имеется ряд недостатков, которые сдерживают внедрение данной энергосберегающей инновационной технологии на предприятиях масложировой отрасли. Это, прежде всего, высокие капиталовложения и большой срок окупаемости проекта.

Выводы. Из вышеприведенного следует, что с увеличением объемов производства и переработки семян подсолнечника возрастает выход отходов растительного происхождения - подсолнечной лузги. В настоящее время утилизация лузги решает одновременно несколько проблем – улучшает экологическую обстановку, обеспечивает предприятия тепловой, а на

некоторых и частично электрической энергией, а также носит коммерческую направленность. Однако имеется ряд проблем, решение которых значительно повысит эффективность использования подсолнечной лузги и тем самым увеличит конкурентоспособность масложировой продукции.

Список литературы: 1. Листопад В. Л., Кухта В. Г. Рынок лузги подсолнечника в Украине и реализация проектов по производству твердого топлива в масложировой отрасли//Масложировой комплекс №2(29), 2010. -С.16-20 2. Брикетирование отходов из биомасс //Олійно-жировий комплекс – ежеквартальний науко-практичний журнал. - Издатель ООО ИА «АПК-Информ», Днепропетровск, №4. – 2006. - с. 61-62. 3. Збірник «Олійно-жирова галузь України і Російської Федерації. Показники роботи за 2004 рік та січень 2005 року». 4. Збірник «Олійно-жирова галузь України і Російської Федерації. Показники роботи за 2007 рік та січень 2008 року». 5. Збірник «Олійно-жирова галузь України і Російської Федерації. Показники роботи за 2011 рік та січень 2012 року». 6. Закон Украины «Об электроэнергетики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forca.ru/knigi/pravila/zakon-ukrainy-ob-elektroenergetike.html>. 7. Зеленый тариф и альтернативное будущее Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/alternativne-majbutne-ukrajini>.

Надійшла до редколегії 13.09.2012

УДК: 658.628

М. В. МІРОШНИК, доцент каф. економіки та маркетингу НТУ «ХПІ»,
Харків

С. О. САПКО, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИКІВ МОЛОЧНО-СИРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглядається важливість процесу оптимізації асортиментної політики в умовах ринкової економіки. Проведено аналіз ринку молочно-сирної продукції України та запропоновано шляхи оптимізації асортиментної політики її виробників.

Ключові слова: сир – молочна продукція, ринок, асортимент, асортиментна політика, ефективність.

В статье рассматривается важность процесса оптимизации ассортиментной политики в условиях рыночной экономики. Проведен анализ рынка молочно-сырной продукции Украины и предложены пути оптимизации ассортиментной политики ее производителей.

Ключевые слова: сыро - молочная продукция, рынок, ассортимент, ассортиментная политика, эффективность.

In the article importance of process of optimization of assortment policy is examined in the conditions of market economy. A market analysis is conducted milk cheese to the products of Ukraine and the ways of optimization of assortment policy of its producers are offered.

Keywords: rawly are suckling products, market, assortment, assortment policy, efficiency.

© М. В. Мірошник, С. О. Сапко, 2012

Вступ

Асортиментна політика - один з головних напрямів діяльності маркетингу кожного підприємства. Цей напрям набуває особливого значення в нинішніх умовах ринкової економіки, коли до товару зі сторони споживача висуваються завищені вимоги щодо якості та асортименту, і від ефективності роботи підприємства з виробленим товаром залежать всі економічні показники організації та ринкова частка. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації та може максимально ефективно нею керувати.

Постановка задачі

Актуальність обраної теми обґрунтовується потребами сучасного ринку, смаками та вподобаннями споживачів, які постійно змінюються. І для того аби забезпечити постійний та сталий розвиток підприємству, підвищення рентабельності та збільшення кола покупців необхідна ефективна асортиментна політика, що надасть йому досить високі конкурентні переваги.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні асортиментної політики як основної складової ринкового успіху виробника, визначенні та обґрунтуванні практичних аспектів її оптимізації на підприємствах – виробниках молочно-сирної продукції.

Методологія

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, проблема управління товарним асортиментом досліджувалась багатьма відомими авторами такими як: Хоскін А., Мескон М., Армстронг Г., Котлер Ф., Мороз Л. А., Гірченко Т. Д., Дубовик О. В. та інші. При вивченні літератури було виявлено, що кожен із авторів розглядає товарну політику зі своєї точки зору.

Зокрема, Мороз Л. А. розглядає товарний асортимент, як доволі широкий термін, що охоплює різні аспекти: формування товарного асортименту, модифікація існуючих виробів, розроблення і запуск у виробництво нових товарів, забезпечення належного рівня їх якості і конкурентоспроможності [1]. Близнюк С. В. визначає товарно-асортиментну політику із соціальної точки зору. Її завдання полягає у тому, щоб у кожний момент часу товари, які пропонує підприємство, оптимально відповідали потребам споживачів за якісними та кількісними характеристиками [2].

Результати дослідження

Ринкові відносини ведуть до створення нової системи управління формуванням асортименту товарів підприємств торгівлі, діяльність якої буде здійснюватись в умовах економічного коливання та зміцнення смаків клієнтів, дії конкурентів, зміні цін, попиту, зміцнення ділової активності на ринку. Це створює атмосферу потреби у розвитку товарного асортименту, росту ініціативи підприємства, передбачає пошук неординарних творчих рішень виникаючих проблем. Великі резерви підвищення ефективності

управління формуванням асортименту товарів пов'язані з комплексним використанням маркетингу, впровадженням нових форм торгівлі, застосуванням сучасних методів господарювання.

Нами проведена конкретизація цілей асортиментної політики товаровиробника. До основних ми віднесли:

- 1) представлення на ринку як можна більшого числа асортиментних найменувань;
- 2) проведення активної інноваційної політики;
- 3) забезпечення достатньої кількості товарних запасів у роздрібній мережі, за рахунок проведення постійного моніторингу асортиментних позицій та їх кількості;
- 4) забезпечення гарантій якості продукції;
- 5) наявність «ударних» товарів у асортименті, на які буде спрямована маркетингова політика комунікацій з формування попиту та стимулювання збуту (ФОПСТИСЗ).

Ми вважаємо, що оцінка ефективності загальної концепції побудови асортиментної політики (та на її базі – асортиментної стратегії) повинна базуватися на показнику приросту прибутку (ДП), який фірма-виробник отримує у зв'язку з інноваційними змінами власного асортименту.

(1), де

$\Delta \text{Пр}$ – зміна прибутку; $\Delta \text{Д}$ – зміна доходу; $\Delta \text{В}$ – зміна витрат у зв'язку з розширенням або звуженням асортименту.

Оскільки прогнозування проводиться на перспективу маємо констатувати, що вірогідність приросту доходів треба здійснювати за двома сценаріями: сценарій за максимумом та за мінімумом. До кінцевого результату слід доходити через апроксимацію середніх значень та з урахуванням коефіцієнта коваріації. В умовах отриманої рівноваги середніх значень вибір треба акцентувати у бік найменшої варіації.

Безпосередньо, український ринок сиру сьогодні оцінюється приблизно у 120 млн т., або \$550- 600 млн. в рік. При цьому споживання сиру в Україні складає всього 3-3,5 кг на душу населення (для порівняння: у Польщі цей показник перевищує 13 кг, у Німеччині - 15,2 кг). За прогнозами спеціалістів дослідницького інституту з питань продовольчої та аграрної політики світове виробництво сиру до 2017 року може досягнути до 18,54 млн. т., а світова торгівля цією продукцією збільшиться на 25,4% та складе 1,34 млн. т.

Ринок виробників сирно-молочної продукції нараховує близько 300 підприємств із загальними потужностями 20 млн. тонн молока на рік, з яких близько 20% є потужними. За даними Київського інституту соціології в першу п'ятірку торговельних марок сиру увійшли ТМ "Шостка" — 9,3%, ТМ "Звенигора" - 6,8%, ТМ "Комо" — 5,8%, ТМ "Клуб сиру" — 4,7% та ТМ "Молочний шлях" — 4,3%. Лідери переваг є загальнонаціональними брендами, які представлені у більшості супермаркетів країни, інші торговельні марки розподілені наступним чином – табл. 1.

Таблиця 1 - Лояльність споживачів до торгівельних марок сирів

№ п/п	Найменування торгової марки	Лояльність споживачів, %	№п/п	Найменування торгової марки	Лояльність споживачів, %
1	Шостка	9,3	13	Литін ТМ «Білозгар»	0,6
2	Звенигора	6,8	14	Гадячсир	0,6
3	Комо	5,8	15	Новгород-Сіверський	0,6
4	Клуб сиру	4,7	16	Чортків	0,6
5	Пирятин ТМ «Молочний шлях»	4,3	17	Каменка	0,5
6	Тульчинка	3,4	18	Моли	0,4
7	Президент	3,1	19	Вапнярка	0,4
8	Добряна	3,0	20	Андрюшівка ТМ «Золотава»	0,3
9	Баштанка ТМ «Славія»	1,8	21	Каланчах	0,3
10	Глобино	1,7	22	Ново-Троя	0,3
11	Вись	1,2	23	Росі	0,2
12	ХМСБ ТМ «Вершковий рай»	1,0	24	Молочний лікар	0,2
Споживають сирі інших виробників – 8,8%					
Не пам'ятають марку сиру – 24,1					
Не мають відповіді – 7,2					
Відмовились відповідати – 7,0					

Звертає увагу той факт, що споживачі віддають перевагу місцевим, регіональним виробникам. Так, в Полтавській області лідером є Пирятинський сирзавод (33%), в Черкаській лідирує ТМ "Звенигора" (30%), у Вінницькій — Литинський сирзавод ТМ "Білозгар" (16%), а у Миколаївській найбільшу перевагу віддали ТМ "Славія" виробництва ПАО "Баштанський сирзавод" — 39%.

У великих містах, таких як Київ, Донецьк, Дніпропетровськ та Харків лідерами є загальновідомі бренди, які представлені у супермаркетах широким асортиментним рядом.

За результатами опитування у Київській та Донецькій областях віддають перевагу Шосткінському голмолкомбінату (23% і 19% відповідно), в Дніпропетровській лідирують ТМ "Звенигора" та ТМ "Клуб сиру" (по 15%), а у Харківській у однаковій пропорції віддають перевагу продукції ТМ "Шостка" та сирам Пирятинського сирзаводу (14% і 12% відповідно).

В цілому можна сказати, що український споживач не приділяє достатньої уваги виробнику та іміджу торгівельної марки, так як майже кожний другий не пам'ятає марку, яку купує (38%).

Як бачимо, лояльність споживачів до продукції безпосередньо «Гадячсир» складає тільки 0,6 %, що є негативним фактором ринкового успіху, але в той же час є великим стимулюючим фактором з оптимізації

всього потенціалу власної асортиментної політики з метою залучення потенційних споживачів та збільшення зазначеного показника.

В цьому напрямку на ЗАТ «Гадячсир» проводиться велика робота. Нами проаналізовано загальний асортимент виробника та встановлено, що завод спеціалізується на виробництві таких основних видів продукції: як молоко, молочні та кисломолочні продукти, вершкове масло, сливки, сметана, сир сичужний твердий, який налічує понад 50 найменувань сирних виробів, молоко охолоджене очищене, сироватка молочна згущена, сироватка молочна суха, та ще багато інших молочних продуктів.

Слід підкреслити, що матеріально-технічна база фірми забезпечує безперерйну її діяльність, однак окремі ланки торгово-технологічного процесу потребують перебудови у відповідності з вимогами часу. Для раціонального проведення асортиментної політики ЗАТ «Гадячсир» необхідно вивчати і прогнозувати попит. Прогнозування умов розвитку фірми дасть змогу вчасно спрогнозувати інфляцію, безробіття, тенденцію до збільшення чи зменшення доходів, перспективи розвитку інвестицій у різні сфери. Орієнтуючись на певні прогнозовані умови, фірма зможе більш ефективно здійснювати прогнозування своєї діяльності. На жаль, робота по організації вивчення попиту на заводі носить не чіткий і не систематичний характер.

Для підвищення ефективності асортиментної політики виробників сиромолочної продукції, позиції яких на ринку не є сталими та достатньо ліквідними, ми розробили наступні рекомендації, реалізація яких дозволить виробнику - «Гадячсир» завоювати прихильність споживачів та збільшити частку ринку:

- проводити цілеспрямовану асортиментну політику, яка допоможе фірмі визначити конкурентоздатність її товарів на даному продовольчому ринку області, дозволить уникнути значних фінансових, підприємницьких і організаційно-комерційних ризиків. Для цього керівництву фірми потрібно формувати асортиментну політику так, щоб від кожного виду товару отримувати максимальний ефект як в грошовому вираженні, так і в плані задоволення потреб своїх покупців;

- підтримувати постійний контакт з потенційними споживачами, що дасть змогу своєчасно реагувати на задоволення нових потреб та отримати конкурентні переваги. З даною метою пропонуємо управлінському персоналу фірми розробити і використати систему постійного спостереження за ситуацією на ринку і збереженням даних. Моніторинг обов'язково повинен включати ретельний аналіз діяльності підприємств-конкурентів і постійне спостереження за змінами в їх асортиментних групах та, по можливості, прогнозування можливих дій, які можуть гарантувати серйозні конкурентні переваги. Це дозволить своєчасно відреагувати на подібні дії зі сторони конкурентів і успішно далі функціонувати на ринку;

➤ розширювати пошук можливих джерел закупки товарів, створювати додаткові джерела для поповнення товарних ресурсів. З цієї ціллю фірмі слід здавати в оренду вільні площі складських приміщень, надавати юридичним та фізичним особам послуги консультативного та транспортного характеру;

➤ активізувати проведення рекламної діяльності фірми, націленої на інформування потенційних покупців про якість і властивості товарів, місце їх продажу. Для підтримання даної пропозиції, пропонується ввести посаду маркетолога, який би постійно організовував і підтримував нові аспекти рекламної діяльності, своєчасно розробляв і надсилав рекламні оголошення, повідомлення в місцеву пресу та телебачення;

➤ налагодити на фірмі використання прогресивних форм і методів вивчення попиту. Проводити різноманітні види виставок, купівельні конференції, тестування товарів, анкетування покупців з метою ознайомлення покупців з товарами-новинками фірми, вияснення думки про них серед потенційних покупців;

➤ провести спеціалізацію кожного магазину фірми, створивши в ньому спеціальні відділи з розширеним асортиментом груп товарів, що збільшить конкурентоспроможність фірми на ринку спеціалізованих підприємств торгівлі;

➤ розширити діяльність фірми в межах передбачених статутом, зокрема:

- організувати виїзну торгівлю громадського харчування на місця проведення народних свят, в кемпінги, в парки;
- організувати гуртову торгівлю, використовуючи вільні торгові площі фірми;
- здійснювати лізингові операції та проводити зовнішньоекономічну діяльність.

Грамотне управління формуванням асортименту на ЗАТ «Гадячсир» дозволить вирішити керівництву проблеми покращення фінансового стану та активізувати свою діяльність на конкурентних ринках. Для цього рекомендується ввести посаду міжнародного маркетолога, який буде організовувати комплекс заходів за межами України в області дослідження торгівельно-збутової діяльності підприємства та вивчення всіх факторів, які здійснюють вплив на процес виробництва та просування товарів від виробника до споживача. Маркетолог буде оцінювати, яка продукція буде користуватися попитом і чому, пропонувати шляхи просування нового товару або можливості збільшення продаж уже існуючого, збирати та аналізувати статистичну інформацію, оцінювати дії конкурентів, проводити моніторинг галузі, організовувати роботу дослідницької команди, виявляти потреби потенційних покупців, обробляти отриману інформацію та розробляти прогнози і рекомендації. До того ж міжнародний маркетолог

також буде вивчати і враховувати національні та культурні особливості країн, на ринку яких буде проводитися дослідження і подальша діяльність.

Висновки

Отже, успішне існування підприємств неможливе без ефективної організації управління асортиментом. Для підвищення ефективності управління асортиментом потрібно:

- проводити цілеспрямовану асортиментну політику, яка допоможе підприємству визначити конкурентоздатність її продукції на ринку, дозволить уникнути значних фінансових і підприємницьких ризиків;
- підтримувати постійний контакт з потенційними споживачами;
- запровадити на підприємстві використання більш прогресивних форм і методів вивчення попиту.

Отримані результати дослідження та рекомендації мають практичне значення. Їх, у разі необхідності, можна використати для покращення ситуації у сфері контрактної діяльності на підприємстві, як матеріал для подальшого розвитку та вдосконалення виявлених результатів. Впровадження запропонованих заходів в комплексі надасть можливість покращити асортиментну політику підприємства, та зміцнити його становище серед інших конкурентів, а грамотне управління асортиментом дозволить підприємству також підвищити свою рентабельність.

Список літератури: 1. *Мороз, Л. А.* Маркетинг: підручник / *Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай.* - 2-е вид. - Львів: «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2002. - с. 2. *Близнюк С. В.* Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: Навчальний посібник. / *Близнюк С. В.* - К.: Кондор, 2009 - 384 с. 3. *Белявцев, М. І.* Маркетинг: навч. посібник / *М. І. Белявцев, Л. М. Іваненко.* - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 328 с. 4. *Герчікова І. Н.* Менеджмент / *І. Н. Герчікова* - М.: "ЮНІТТ", 2003. - 430с. 5. *Прилепская Г. Д.* Бизнес-план издательства: Учебное пособие / *Г. Д. Прилепская.* - М.: Издательство МГУП, 2000. - 104 с. 6. *Скриптунова Е. А.* Управление ассортиментом - новый ресурс повышения рентабельности бизнеса / *Е. А. Скриптунова* // Справочник экономиста. - 2004. - № 3.

Надійшла до редколегії 17.09.2012

УДК 330.657.347

О.В. МЕЛЕНЬ, канд. екон. наук, ст. преп., НТУ «ХПИ», Харків

СУЧАСНІ ПИТАННЯ ДОКУМЕНТООБІГУ

У статті розглядаються питання документообігу на підприємствах. Документи повинні проходити найкоротшим шляхом, без зворотних переміщень. Отже для всіх документопотоків дуже важливо продумати найбільш доцільну технологію обробки та послідовність виконуваних операцій.

Ключові слова: документообіг, документ, діловодство, облікова інформація.

© О.В. Мелень, 2012

В статье рассматриваются вопросы документооборота на предприятиях. Документы должны проходить кратчайшим путем, без обратных перемещений. Так что для всех документопотоков очень важно продумать наиболее целесообразную технологию обработки и последовательность выполняемых операций.

Ключевые слова: документооборот, документ, делопроизводство, учетная информация.

The article examines the documents in the enterprise. Documents must be held by the shortest route, without reciprocal movements. So for all of documentation is very important to consider the most appropriate processing technology and the sequence of operations.

Keywords: document management, document, record keeping, accounting information.

Постановка проблеми. Кінцевий результат управлінської діяльності як органів державного управління, так і окремих підприємств залежить від значної кількості факторів. Не останнє місце серед яких займає діловодство, яке дозволяє забезпечити оперативність та гнучкість у прийнятті рішень. На сучасному підприємстві формується значний масив облікової інформації. Дотримання основних правил документообігу дозволить досягти прямоочності направлення документопотоків, скоротити час на обробку документів.

Актуальність дослідження. У сучасному світі адміністративний персонал витрачає від 50 до 90 відсотків свого робочого часу на комунікації та процеси пов'язані з опрацюванням інформації, яка знаходиться у документах. Діловодство впорядковує роботу з документами, носіями інформації на підприємстві та забезпечує економію людських ресурсів управлінської ланки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Документи відіграють виключно важливу роль у сфері соціально-економічного управління, так як прийняття та реалізація значної частини управлінських рішень пов'язана безпосередньо з ними. Документи являють собою специфічний предмет і результат управлінської діяльності.

Тема організації документообігу є достатньо розробленою, але все одно вона являє собою неабиякий інтерес для науковців. Науковцями проводяться дослідження західних систем документообігу щодо створення найкращого аналога певних систем документальних процесів. Робляться спроби впровадження комплексної системи автоматизації всіх ділових процесів, а також формується законодавча база для повного їх регламентування [2].

Організація документообігу виступає важливою складовою будь-якої сфери діяльності, насамперед управління. Тому, перш за все, слід навести визначення документообігу.

Документообіг являє собою рух службових документів в установі від дати їхнього створення чи одержання до дати завершення виконання або надсилання [3]. Документообіг є важливою ланкою діловодства, визначає інстанції і швидкість цього руху. Головне правило документообігу - оперативний рух документів з мінімальними витратами часу і праці. Документообіг як технологічний процес ділиться на декілька частин - потоків, які здійснюють прямий та зворотний зв'язок в управлінні.

Оснoву правильної організації обігу документів становить чітке розмежування функцій і обов'язків між працівниками підприємства. Точне знання обов'язків підвищує відповідальність кожного співробітника, при цьому виключає дублювання операцій при роботі з документами. Відповідний розподіл праці у такому разі закріплюється в посадових інструкціях і функціональних обов'язках.

Грамотно побудована система документообігу не тільки спрощує роботу адміністративному персоналу, але й дозволяє значно підвищити ефективність управління підприємством.

Добре налагоджена робота з документами сприяє рівномірному їх проходженню, пропорційному завантаженню підрозділів та посадових осіб, що показує позитивний вплив на процес управління в цілому. Незалежно від масштабів діяльності підприємства, потік оброблюваних документів досить великий. Рівень ділових процесів суттєво впливає на результативність функціонування будь-якого підприємства, на його оперативність, економічність, надійність функціонування підприємства в цілому. Велика увага повинна приділятися перш за все раціональній організації документообігу, швидкості та чіткості обробки та передачі документів виконавцям. Адже від чіткості та оперативності обробки і руху документів залежить швидкість отримання інформації [1].

При раціональній організації документообігу підвищується продуктивність і ефективність праці, виконуваної працівниками підприємства, скорочуються витрати, пов'язані з функціонуванням апарату управління. Правильна організація документообігу є також досить важлива для становлення іміджу сучасної установи [4].

Документообіг в установі існує у вигляді потоків документів, які циркулюють між пунктами опрацювання інформації (керівниками установи і структурних підрозділів, фахівців) і пунктами технічного опрацювання документів (експедиція, машбюро, копіювально-розмножувальна служба). [5]. З метою раціональної організації діловодства на підприємствах, необхідно визначити ті потоки документообігу, які найбільше впливають на здійснення основних функцій підприємства. Вивчення інформаційних потоків дає можливість визначити завантаженість структурних підрозділів прийняттям, передачею та опрацюванням документальної інформації.

При проектуванні раціональних документопотоків на підприємстві складають схеми руху основних груп та видів документів. Це дозволяє встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій.

Схеми руху документів розробляються для різних категорій документів (вхідних, вихідних, внутрішніх, наказів по основній діяльності, особовому складу і т.п.).

З розвитком бізнесу регламентація документообігу стає необхідністю, хоча не всі підприємства приділяють увагу цій роботі. Можливо,

співробітники компанії не можуть одразу звикнути до того, що їхні дії регламентовані, проте регламентація дозволить їм заощадити час при виконанні своїх обов'язків – а, отже, дозволить ефективніше працювати.

На підприємстві через зростання кількості співробітників і контрагентів виникає проблема із потоками неструктурованої інформації. Без регламенту документообігу на будь-якому підприємстві будуть заплутані маршрути проходження і втрати документів, матиме місце нечітка номенклатура справ і, як наслідок, виникнуть проблеми з пошуком документів, веденням управлінського обліку, неможливістю встановити взаємозв'язок між ними та одержати оперативний доступ до історії угод.

Крім того регламент документообігу є інструментарієм підвищення дисципліни співробітників. Для компанії це означає, що первинні документи вчасно потрапляють до офісу компанії, отже, можна контролювати і платежі, і роботу.

Регламенти визначають загальні принципи дій. З них зрозуміло, що повинно бути на виході, але не зазначено, як саме потрібно діяти. Для цього розробляються інструкції – докладніші документи, у яких описано, що потрібно робити, у які терміни, хто відповідає за той чи інший процес і хто його контролює. Інструкції створюються для кожного відділу підприємства.

Висновки. Тема документообігу багатогранна та різнобічна. Є велика кількість робіт вчених, які торкаються даної теми. Організація документообігу — важливий аспект діяльності кожного підприємства. Від організації документообігу багато в чому залежить ефективність роботи підприємства. Безпосередньо від правильності організації документообігу залежить повнота, швидкість та якість відображення інформації. Основною метою та вимогою документообігу є уникнення дублювання, оперативність проходження документів найкоротшим та прямим шляхом з найменшими витратами часу.

Список літератури: 1. *Анодина Н.Н.* Документооборот в организации / Н.Н. Анодина. – М.: Омега. – Л, 2006. – 172 с. 2. *Быкова Т.А.* Основные правила организации документооборота предприятия //Делопроизводство и документооборот на предприятии. – 2003. – № 9. – С. 6–14. 3. ДСТУ 2732:2004. Діловодство й архівна справа. Терміни та визначення понять. – К: Держспоживстандарт України, 2004. – 35 с. 4. *Котдієва Я. І.* Документообіг: організація та ведення. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Х.: Фактді, 2002. – 163 с. 5. *Кушнарченко Н. Н.* Документоведение / Н. Н. Кушнарченко. - 7-е изд., стереотип. - К. : Знання, 2006. - 459 с.

Надійшла до редколегії 17.09.2012

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
А.П. КОСЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
І.А. ФЕДОРЕНКО, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Розроблено пропозиції щодо забезпечення енергетичної ефективності в економіці України. Проведено детальний аналіз впливу цін та тарифів на електричну енергію на забезпечення ефективної роботи енергетичних підприємств країни. Обґрунтовані рекомендації по енергетичній ефективності на підставі детального аналізу енергетичного ринку України.

Ключові слова: енергетика, тарифна політика, підприємства, ринкові умови, продукція, ефективність, ціноутворення

Разработаны предложения относительно обеспечения энергетической эффективности в экономике Украины. Проведен детальный анализ влияния цен и тарифов на электрическую энергию на обеспечение эффективной работы энергетических предприятий страны. Обоснованные рекомендации по энергетической эффективности на основании детального анализа энергетического рынка Украины.

Ключевые слова: энергетика, тарифная политика, предприятия, рыночные условия, продукция, эффективность, ценообразование

Offers on maintenance of power efficiency in economy of Ukraine are developed. The detailed analysis of influence of the prices and tariffs for electric energy for maintenance of effective work of the power enterprises of the country is lead. Recommendations on power efficiency are proved on the basis of the detailed analysis of the power market of Ukraine.

Keywords: energy, tariff policy, enterprises, market conditions, products, efficiency, pricing

Вступ. В цей час енергетична галузь нашої країни знаходиться в непростих умовах свого існування. Які ускладнюються не тільки поточними перебудовами, а і світовою кризою. На протязі всього часу реструктуризації енергетики змінилися умови і правила роботи гуртового та роздрібного ринків електричної енергії (потужності), що докорінно змінює систему взаємовідносин покупців та поставщиків. Виходячи з цих посилок, можна зробити висновок про те, що питання ефективності є одними з найбільш актуальних у комерційній діяльності енергетичних підприємств.

Метою статті є розробка окремих теоретичних положень і практичних рекомендацій по забезпеченню енергетичної ефективності в економіці нашої країни. Особлива увага приділена також розрахунку цін (тарифів) на енергетичну продукцію.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням тарифів на електроенергію як основного економічного інструменту регулювання взаємовідносин енергопостачальних компаній і споживачів електроенергії, присвячені роботи

© П.Г. Перерва, А.П. Косенко, І.А. Федоренко, 2012

таких вчених, як Мехович С.А., Дерзкий В.Г., Колесніченко А.С., Тітенко С.М., Кальченко В.М., Комова С.К., Косар Н.С., Мороз Л.А., Осипов С.І., Шустов В.Г., Семенов В.А., тощо. Зупиняючись на субсидії для населення як структурному компоненті тарифа на електроенергію, вагомих здобутків привнесли розробки Николаєва І., Дементьєва А., Шульги І., Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В., тощо. Проте нові умови існування енергетичного простору потребують подальшого аналізу та вивчення принципів реформування енергетичних ринків в міжнародному масштабі, а також переосмислення проблеми тарифоутворення в контексті даного питання.

Результати дослідження. Ціноутворення може бути двох основних видів: ринковим - коли ціна (тариф) визначається в результаті сформованих на ринку попиту та пропозиції на продукцію, і державним - коли ціна на продукцію встановлюється державними органами регулювання. Слід зазначити, що цін, взагалі вільних від впливу яких-небудь факторів, немає. Так, ринкова ("вільна" ціна) визначається за договором сторін і тому завжди є компромісним рішенням. Пряме державне регулювання цін (тарифів) здійснюється за допомогою призначення цін або їхньої граничної величини державними органами керування, а також установа методів розрахунку цін (тарифів), обов'язкових для виконання іншими регулювальними органами.

Центральна проблема ціноутворення для енергетичних підприємств зводиться до визначення принципу рознесення повних витрат на споживачів. Як відомо, повні витрати складаються з витрат на експлуатацію (амортизація, заробітна плата, ремонти й ін.), які відносяться до умовно-постійних, і витрат зумовлених компенсацією втрат електричної енергії в мережах. У принципі витрати по кожній лінії передач і кожної підстанції індивідуальні й визначаються класом напруги, переданою енергією, режимом завантаження лінії, дальністю передачі, типом конструкції, схемами з'єднання, рівнем надійності й ін. Саме індивідуальність окремих ліній електропередач, структурна неоднорідність мережі, багатоваріантність формування потокорозподілення й динаміка режимів мережі визначають проблему формування мережних тарифів.

Розрізняють наступні основні підходи до формування мережних тарифів:

✓ **Мікроекономічний підхід.** Наявність експлуатаційних витрат і втрат на транспортування електричної енергії визначають дві проблеми ціноутворення: ціноутворення з метою максимізації прибутку енергетичної компанії й перенесення витрат на продукцію. При визначенні тарифу використовується метод граничних витрат, що дає ринкове співвідношення, але мережі є монопольним елементом енергосистеми й підлягають регулюванню. У процесі регулювання виникає проблема рознесення постійних витрат, що нерозв'язна в рамках теорії граничного аналізу.

✓ **Рознесення мережних витрат пропорційно потужності навантаження.** Методика розрахунків проста, вона включає: формування системного графіка навантаження із включенням у нього витрат, визначення паливної складової витрат на ТЕС, а далі рознесення цієї складової по тарифних групах, пропорційно відпущеної енергії споживачів. Експлуатаційні мережні видатки додаються до умовно-постійних витрат частини, що генерує, енергосистеми й також розносяться по участі споживачів у піку навантаження. Структура тарифів для споживача залишається колишньою, але тарифні ставки будуть збільшені на величину мережних витрат. При такому підході кожний споживач рівномірно оплачує мережні видатки незалежно від дальності передачі, живлячої напруги й витрат енергії обумовлених передачею енергії.

✓ **Рознесення мережних витрат пропорційно електроспоживанню й відстані до споживача.** В основу розподілу заставляється транспортне завдання, за аналогією як це робиться з тарифами на перевезення вантажів. Методика заснована на припущенні, що в оптимально спроектованій мережі питомі витрати на доставку одиниці енергії на одиницю шляху постійні. Це твердження виходить із критерію проектування ЛЕП, при якому питомі витрати на спорудження ЛЕП прирівнюються до витрат на компенсацію втрат енергії. Якщо питомі витрати на компенсацію втрат для всіх ЛЕП регіону однакові, то в розрахунковому режимі й всі питомі витрати на транспорт також однакові. Таке твердження можна вважати справедливим, якщо немає більших обмежень на трасування ліній по території регіону, і лінійності втрат поблизу робочих режимів. **За вартісний показник транспорту приймаються витрати на доставку одного кВт (кВт·год) потужності на один кілометр** відстані до споживача. З огляду на капітальні й експлуатаційні витрати на необхідну потужність передачі, рівну 1Мвт/км, ми розподіляємо витрати між всіма вузлами, які залежать від їхнього розташування й використання.

✓ **Рознесення мережних витрат по рівнях живлячої напруги.** У цьому випадку тариф формується по рівнях напруги, з якого споживач споживає енергію. В основу методики покладене роздільне рознесення умовно-постійних і паливних витрат. Умовно-постійні витрати розносяться пропорційно рівням напруги й максимальній розрахунковій потужності споживача, а паливні витрати на відшкодування втрат – пропорційно величині втрат і спожитої енергії. Недолік цього методу в тому, що будь-якому споживачеві низької напруги ставиться оплата високої напруги. Тим самим стимулюється перехід на високу напругу. Це діюча на сьогоднішній день методика ціноутворення, тому далі рознесення мережних витрат буде провадитися по рівнях живлячої напруги.

Лише гостра конкуренція за ресурси змушує всіх суб'єктів ринку до ефективнішого використання ресурсів. А енергоефективна економіка – це конкурентоспроможна економіка [3,5]. Ми пам'ятаємо, як попри потужний

адміністративний ресурс у колишньому Радянському Союзі щодо планування, нормування, контролювання, лімітування споживання енергоресурсів країни СРСР вирізнялися найбільшою енергомісткістю у світі [1,2,6]. Якщо в Україні ціноутворення надалі відбуватиметься в ручному режимі, а не за рівними для всіх правилами, то державна політика щодо енергозбереження залишатиметься на папері, а економіка – марнотратною.

Ми бачаємо такі основні напрями політики зменшення енергомісткості економіки України: забезпечення прозорості внутрішнього енергетичного ринку та торгівлі енергоносіями; запровадження політики стимулювання ефективності споживання ресурсів, що враховує відмінності різних категорій споживачів: бізнесу, державного сектору та населення; створення умов для реалізації в Україні Кіотського протоколу [4]. Розглянемо ці складові більш детально.

1. Забезпечення прозорості внутрішнього енергетичного ринку та торгівлі енергоносіями. Непрозорі схеми розрахунків за імпорту туркменського та російського газу, а також розподілу газу між галузями економіки зумовлюють корупцію або викликають підозру, що вона там ховається. Чесні правила гри – це, зокрема, вільний доступ до інформації, мінімум регуляторних та адміністративних бар'єрів, прозорий доступ до ресурсів.

2. Диференційована політика стимулювання енергоефективності в найбільшій мірі відноситься до наступних груп споживачів електричної та інших видів енергії.

2.1. Бізнес. Це найбільша група споживачів, бо більшість економіки України перебуває у приватній власності, і тут державна політика є найпростішою. Уряд встановлює реальні ціни й тарифи, залишивши підприємствам право ухвалювати рішення щодо обсягів випуску та споживання ресурсів. Бо ніхто краще за “ІСД”, “Інтерпайп” або невеликий магазинчик не підрахує, яке нове обладнання купувати і скільки газу споживати.

2.2. Державні підприємств. На відміну від бізнесу державні підприємства гірше сприймають цінові сигнали, особливо якщо це підприємства електроенергетики, ЖКГ, які є також переважно природними монополіями. Необхідно застосовувати заохочувальні методи регулювання в цих галузях. Наявні в Україні ручні методи тарифного регулювання стимулюють збільшення витрат компаній. Експеримент НКРЕ у 2002–2004 роках зі стимулювання зменшення втрат електроенергії, що призвів до 20% скорочення втрат, свідчить про можливості позитивних перетворень у цій сфері.

2.3. Населення. Уряду варто припинити дотування населення за рахунок промислових споживачів як неефективну форму соціального захисту. Тарифи для населення в Україні – одні з найнижчих у світі. Тарифи на електроенергію та газ для населення ледве покривають половину вартості

послуг. Перегляд системи перехресного субсидування, підвищення тарифів і поліпшення обліку спожитих ресурсів мають стимулювати ощадливіше споживання. Це буде можливим лише за умови радикальної реформи ЖКГ та електроенергетики. Підвищення тарифів для населення необхідна, але недостатня умова. Пересічний громадянин за природою – не інвестор. Тому уряд має робити необхідні підрахунки за споживача й інформувати його про наявні можливості енергозаощадження та змушувати це робити виробників побутових приладів і послуг. Приклад – маркування електротоварів Energy Star, кредитування населення державою і надавачами послуг. Наприклад, дві енергорозподільні компанії Данії провели кампанію із заміщення морозильних камер на нові, ефективніші, компенсуючи частку різниці в ціні населенню.

Висновки та рекомендації. Разом з тим, нашій країні слід сприймати та активно використовувати світові тенденції в галузі забезпечення енергоефективності, основна суть яких полягає в наступному. У найближчі десятиріччя енергетична політика у світі буде підпорядкована двом цілям – досягненню енергетичної безпеки та зменшенню впливу на довкілля. Україна не має права не скористатися можливостями, що надає нова екологічна політика. Реалізація інструментів Кіотського протоколу в Україні здатна залучити іноземні інвестиції у найбільш енерговитратні галузі економіки. За оцінками Світового банку, Україна може потенційно заробити від 8 до 22 млрд. дол. США за рахунок торгівлі квотами на викид парникових газів. Щоб отримати вигоди від екологічного регулювання та стимулювання енергоефективності, уряд має завершити створення систем оцінки викидів парникових газів та їх скорочення.

Основні висновки, які можна зробити на підставі вищевикладеного зводяться до наступного. Досягнення енергоефективності – це процес, тривалість якого визначатимуть ціни на енергоносії та наявність нових технологій. Нормування енергоспоживання прийнятне за форс-мажорних обставин (наднизька температура), але якщо це триватиме надалі, то лише стимулюватиме хабарництво або нижчі за оптимальні обсяги споживання. Успішна політика диверсифікації та пошуку нових джерел енергоресурсів не є заміною політики енергоефективності. Державна підтримка енергомістких галузей перешкоджатиме відпливу капіталу в галузі з високою доданою вартістю та низькою енергомісткістю. Не відбудеться докорінної реконструкції економіки.

Список літератури: 1. Алимуродова И.А. Тарификация электрической и тепловой энергии ТЭЦ экономическими методами // Экономика и финансы электроэнергетики.-№2.-2002.-С.168-176. 2. Астахов Н.Л. О методах распределения расходов топлива ТЭЦ между электроэнергией и теплом // Энергетик.-№11.-2002.-С.8-10. 3. Беляев Л.С. Электроэнергетические системы и рынок в электроэнергетике // Энергия: экономика, техника, экология.-№1-2.-2004. 4. Газізуллін І. Конкуренція за ресурси як передумова енергоефективності// Громадські слухання з питань ефективного використання енергетичних ресурсів в Україні.- К.: Центр перспективних досліджень, 2006.—9с. 5. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Эффективная энергокомпания.-М.:

ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.-544 с. 6. *Дорофеев В.В., Михайлов В.И., Фраер И.В., Эдельман В.И.* Рынок электрической энергии и мощности в России: каким ему быть / Под ред. *В.И.Эдельмана.*- М.: Энергоатомиздат, 2000.-364 с. 7. *Китушин В.Г., Жирнов В.Л., Бык Ф.Л.* Организация электроэнергетического рынка: Конспект лекций.-Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002.-480 с.

Надійшла до редколегії 17.09.2012

УДК – 330.3

В.О. САМБОРСЬКИЙ, ст. викл.ННІ ПМК ХНУВС, Харків

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ОЦІНКА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В статті розглядаються концептуальні особливості енергетичної безпеки, а також аналізується оцінка енергетичної безпеки в різних країнах на основі побудови системи індикаторів.

Ключові слова: енергетична безпека, індикатори, диверсифікація, паливо, енергоресурси, ризики, оцінка.

В статье рассматриваются концептуальные особенности энергетической безопасности, а также проводится сравнительный анализ оценки энергетической безопасности в различных странах на основе системы индикаторов.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, индикаторы, диверсификация, топливо, энергоресурсы, риски, оценка.

The article deals with the conceptual features of energy security and energy security assessment analyzes in different countries on the basis of the system of indicators.

Keywords: power safety, indicators, diversification, fuel, eneprocypcys, risks, estimation.

Вступ. Нафтова криза торкнувшись економіки багатьох країн в 70 – х роках 20 – го століття, вперше змусила багатьох економістів замислитися про важливість проблеми енергетичної безпеки. Парадигма енергетичної безпеки в 70 – х роках 20 століття була побудована на основі побоювань у переboях в постачанні енергоносіїв, зокрема нафти з країн Близького Сходу. Дана парадигма можна сказати, відповідала визначенню коротко – строкової енергетичної безпеки, а саме здатності енергетичної системи будь – якої країни оперативно реагувати на раптові зміни в балансі попиту і пропозиції, в даному випадку нафти.

Постановка задачі. Після відносного періоду спокою на енергетичних ринках наприкінці 20 – го століття, в першій декаді 21 – го століття, увага багатьох фахівців знову була привернута до питань енергетичної безпеки. Це пов'язано, насамперед, з новими загрозами енергетичній безпеці з якими стикнулися різні країни, а саме крім нафтового чинника, інші фактори теж стали впливати на рівень енергетичної безпеки країн, зокрема, це і висока волатильність цін на енергоносії, і швидке зростання споживання енергії

© В.О. Самборський, 2012

країнами, що розвиваються, і проблеми, пов'язані зі змінами клімату, і загрози тероризму, геополітичного суперництва і політичної нестабільності в деяких з країн-експортерів енергоресурсів. Як, наслідок енергетична безпека кожної країни почала будуватися з точки зору сучасних загроз. При цьому кожна країна або ряд країн, що розташовані в межах невеличкої території будують свою концепцію енергетичної безпеки, відштовхуючись від якої проводиться оцінка енергетичної безпеки країни. Виникає питання про особливості оцінок енергетичної безпеки в різних країнах, а також застосування даного досвіду для подальшого удосконалення оцінки енергетичної безпеки України.

Методологія. В якості метода дослідження використовується порівняльний метод, який дозволяє виявити особливості в оцінці енергетичної безпеки в рамках різних підходів.

Концепція, на якій базувався аналіз енергетичної безпеки у 20 – му столітті, сьогодні, на початку 21 – го століття значно розширилася. Таким розширенням є новий підхід до вивчення енергетичної безпеки, саме її оцінка з точки зору ризиків. Ризики для енергетичної безпеки включають неконтрольовані ризики, наприклад, стихійні лиха, зокрема, японські землетруси в березні 2011, які в кінці кінців призвели до закриття атомної станції Фукусіма, або несприятливі погодні явища, наприклад такі як ураган Катріна в серпні 2005 року в США. Іншими проявами ризиків є: тероризм (наприклад, викрадення нафтових танкерів в Аденській затоці), геополітична напруженість (наприклад, конфлікт у Лівії), погіршення інвестиційного клімату, наприклад недавній глобальний економічний спад, який вплинув на інвестиції в поновлювані джерела енергії в багатьох країнах ЕС, і, таким чином, уповільнивши перехід від залежності від викопних палив та зменшення диверсифікації джерел палива.

Але різноманіття факторів, які сьогодні впливають на енергетичну безпеку призводить до різного тлумачення енергетичної безпеки, яке проявляється, як в роботах різних авторів, які аналізують енергетичну безпеку, так і в різному тлумаченні або оцінці енергетичної безпеки різними країнами. Так, в роботах які pojawiaються в рамках Міжнародного енергетичного агентства(МЕА), енергетична безпека визначається як «надійність поставок енергії за доступною ціною»(1, 23). Інше тлумачення енергетичної безпеки розглядає енергетичну безпеку, «як умову за якої вся нація або більшість її громадян, а також галузі економіки мають доступ до відповідних енергоресурсів за доступними цінами в найближчому майбутньому, а також вільні від серйозних ризиків пов'язаних з порушеннями поставок енергоресурсів. Дані порушення або нестабільність можуть виникнути в результаті різних причин, таких як геополітична нестабільність, стихійні лиха, тероризм, або відсутність інвестицій»(2, 21).

Інший спосіб тлумачення енергетичної безпеки, це наприклад, твердження, що «енергетична безпека існує, якщо енергетичний сектор не викликає загального зниження добробуту як на національному так і на глобальному рівнях»(3, 45). Оскільки, сьогодні, енергетична безпека визначається багатьма країнами на довгостроковій основі, тому тлумачення енергетичної безпеки також пов'язується з енергетичною стратегією, яка «на наступні 20 років, спрямована на забезпечення добробуту своїх громадян і економіки та забезпечення безперервної фізичної наявності енергетичних продуктів на ринку за доступною ціною, при дотриманні екологічних проблеми і пошуків шляхів до сталого розвитку»(4, 88).

Якщо брати до уваги аналіз енергетичної безпеки за країнами, то різність точок зору на енергетичну безпеку теж не є винятком. Так, наприклад, європейські країни пов'язують енергетичну безпеку зі змінами клімату, а також із залежністю від російського газу. Японія, наприклад, свою енергетичну безпеку бачить крізь призму недавніх подій, що відбулися на Фукусімі, зокрема, пов'язує енергетичну безпеку з відмовою від ядерної енергетики, і переходом до викопних джерел для вироблення електроенергії. Аналогічно, Німеччина планує до 2022 року відмовитися від використання атомної енергії, і аналізує енергетичну безпеку під даним кутом зору.

Крім того, існує певна особливість в аналізі енергетичної безпеки, в залежності від того, країна є імпортером, або експортером енергоресурсів. В країнах – імпортерах серед питань енергетичної безпеки в першу чергу беруть до уваги безпеку поставок енергоносіїв. Наприклад, для країн АТЕС енергетична безпека пов'язана насамперед з диверсифікацією в постачанні енергоносіїв, залежністю від імпорту природного газу, значеннями частки не вуглецевого палива у загальній частині палива, залежності від імпорту нафти в регіоні і т. і. Для країн – експортерів, велике значення відіграє безпека попиту. Наприклад для Росії, як для країни експортера енергоносіїв, актуальними факторами енергетичної безпеки є гарантії забезпечення поставок та безпека транзиту енергоносіїв, стійкі взаємовідносини з імпортерами, глибока інтеграція в їх національні енергетичні системи, диверсифікація експорту енергоресурсів і т. і.

Для країн, що розвиваються енергетична безпека безпосередньо пов'язана зі змінами цін на енергоносії, оскільки останні напряму пов'язані зі змінами в їх платіжних балансах. Крім того, для країн, де попит на енергію зростає дуже швидко, наприклад для таких країн як Китай та Індія, здатність швидко адаптуватися до змін на світових ринках буде мати важливе значення для їхньої енергетичної безпеки.

Різноманітність точок зору на енергетичну безпеку, як наслідок, виражає собою різноманітність оцінок енергетичної безпеки. Зокрема, існує дуже маленький консенсус відносно того, які показники в оцінці енергетичної безпеки повинні бути використані. Завдання, як правило, зводиться до застосування простих показників, таких як залежність від імпорту або

пріоритетність певного виду палива. Однак, критика цих показників різними авторами показує, що вони занадто обмежено описують енергетичну безпеку і тільки включають в себе окремі аспекти енергетичної безпеки. Тому, часто для більш точної оцінки енергетичної безпеки вводяться агреговані індикатори енергетичної безпеки. Але застосування цих показників передбачає використання певної методики. Так, зокрема, до показників енергетичної безпеки можуть відноситися показники, які засновані на індексі Шенона –Вінера, який включає в себе чотири показники довгострокової енергетичної безпеки з точки зору поставок енергії, а саме: диверсифікація джерел енергії в енергопостачанні; диверсифікація імпорту у відношенні імпортованих джерел енергії; довгострокова політична стабільність в регіонах походження; ресурсна база в регіонах походження джерел енергії.

Іншим підходом в оцінці енергетичної безпеки із застосуванням агрегованих показників або індикаторів може бути застосування показників, заснованих на індексі Херфіндаля – Хіршмана, який включає в себе характеристику ринку енергоресурсів. Відповідні формули, на основі яких робиться оцінка енергетичної безпеки виглядають наступним чином:

$$\text{Shannon-Wiener:} \quad H = -\sum_{i=1}^I (p_i \ln p_i)$$

$$\text{Herfindahl-Hirschman:} \quad D = \sum_{i=1}^I p_i^2$$

де, p_i – це доля певного виду палива в паливно – енергетичному балансі або ринкова доля в поставках даного вида палива.

У роботі Крют, оцінка енергетичної безпеки проводиться з точки зору певної класифікації, а саме енергетична безпека включає в себе 4 складові: наявність, цінність, доступність і прийнятність. На основі даних складових класифікуються показники енергетичної безпеки країни. Крют робить висновок, що «немає жодного ідеального показника щодо визначення енергетичної безпеки, і що застосування декількох показників призводить до більш широкого розуміння»(5, 2172).

Взагалі, використання агрегованих показників або індикаторів для оцінки енергетичної безпеки є дуже поширеним в різних країнах. Але, якісний склад цих індикаторів так їх кількість в різних країнах, або методиках, які застосовують країни – різна. Наприклад, основними індикаторами при оцінці енергетичної безпеки в рамках Міжнародного енергетичного агентства(МЕА) є: залежність від нафтового палива для транспорту; інтенсивність постачань палива по суші; питома вага енергії у ВВП; використання електрики в країні; залежність від імпорту газу; реальні роздрібні ціни на електрику; реальні ціни на газолін; викиди вуглецю та сірчаного газу. В рамках Міжнародного атомного енергетичного агентства(6) розроблені енергетичні індикатори щодо сталого розвитку країн, і дані індикатори, на основі яких оцінюється

енергетична безпека країни включають 30 індикаторів, які розбиті на групи: соціальні індикатори(6), економічні індикатори(16), індикатори навколишнього середовища(10).

У 2012 році американський Інститут енергетики для оцінки енергетичної безпеки різних країн почав використання Міжнародного індексу ризиків енергетичної безпеки – «нового інструменту призначеного для кращого розуміння подій, що відбуваються на глобальних енергетичних ринках»(6). Даний індекс використовує той же набір з 28 показників, на основі яких аналізується енергетична безпека США. Дані 28 показників включені в 8 груп, які описують: диверсифікацію енергії в глобальному масштабі; ступінь впливу на національну економіку поставок енергетичних ресурсів; ступінь впливу зміни цін на енергоносії на національну економіку, а також вплив цінових шоків на енергоспоживання населення; ступінь сприйнятливості національної економіки до великих коливань цін на енергію; ступінь використання енергії до числа населення і до випуску товарів; ступінь непрямой надійності електропостачання генеруючих потужностей; ступінь ефективного використання енергії в транспортному секторі на одиницю ВВП і населення, а також ступінь зміни викидів вуглекислого газу і сірчаного газу. 15 жовтня 2012 Інститут енергетики представив звіт по країнах, які є найбільшими споживачами енергії на основі нового Energy International Security Index. У відповідності з даним індексом серед 25 країн, які використовують найбільшу кількість енергії Україна посідає останнє місце.

В Україні розроблена Методика оцінки енергетичної безпеки(7), яка є складовою Методики оцінки економічної безпеки. Дана Методика теж базується на індикативному аналізі. Основні індикатори на основі яких оцінюється енергетична безпека України такі:

1. Енергоемність ВВП, кг умовного палива/грн.;
2. Ступінь забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, %;
3. Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, %;
4. Частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні паливно-енергетичних ресурсів, %;
5. Знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, %;
6. Відношення інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу до ВВП, %;
7. Завантаження транзитних частин нафто- та газотранспортних систем.;
8. Обсяг видобутку вугілля, млн. тонн;
9. Частка імпорту палива з однієї країни (компанії) в загальному його обсязі, %.

Слід сказати, що дані індикатори тим або іншим чином представляють концепцію енергетичної безпеки України. Якщо порівнювати дану

концепцію, або дані індикатори, з іншими концепціями, або групами індикаторів в наведених вище прикладах, то стає зрозумілим, що перші шість показників дуже в чому повторюють показники Міжнародного енергетичного агентства, або показники США. Але в той же час велика кількість індикаторів на основі яких оцінюється енергетична безпека в різних країнах світу і будується енергетична політика, взагалі відсутня в Методиці.

Якщо брати до уваги національні особливості України, то зрозумілим є наявність в Методиці показників 7, 8, і 9. Але на жаль, серед показників Методики відсутні дані щодо фінансової складової, а саме індикаторів, які представляють ситуацію щодо взаєморозрахунків з підприємствами, адже саме даний фактор має національні особливості і може впливати на енергетичну безпеку країни. Крім того, в Методиці нема інформації щодо тарифів та цін на енергоресурси для населення, адже невисокий рівень життя в країні не сприяє вчасному розрахунку за спожиті енергоресурси зокрема електроенергію та газ, і як наслідок може впливати на роботу енергетичного комплексу, і як наслідок на енергетичну безпеку.

Висновок. В умовах загострення факторів, які впливають на енергетичну безпеку країни, кожна країна ставить до себе відповідально до моніторингу своєї енергетичної безпеки, тому що це наприклад, питання подальшого сталого економічного розвитку, як для країн ЄС, або питання уникнення ризиків, як для США, або подальшого економічного зростання, як для Китаю. Запропонована в Україні Методика певним чином теж повинна застосовуватися з точки зору не просто моніторингу самого по собі, а з точки зору певної концепції, яка включала би не тільки цілі, на які орієнтується національна економіка, а і зокрема цілі до яких прагне будь – яка країна світу на шляху до свого добробуту.

Список літератури: 1. International Energy Agency (IEA), 2007, Energy Security and Climate Policy- Assessing Interactions, p. 150. 2. Redgwell, C. (2004) International Energy Security. In B. Barton, C. Redgwell, A. Ronne, and D.N. Zillman (eds.) Energy Security: Managing Risk in a dynamic Legal and Regulatory Environment. Oxford: Oxford University Press, pp. 17 – 46. 3. Löschel, Andreas; Moslener, Ulf; Rübhelke, Dirk T.G. (2009), Indicators of energy security in industrialized countries. Energy Policy. 4. Hancher, L., and Janssen, S. (2004) Shared Competences and Multi-Faceted Concepts – European Legal Framework for Security of Supply. In B. Barton, C. Redgwell, A. Ronne, and D.N. Zillman (eds.) Energy Security: Managing Risk in a Dynamic Legal and Regulatory Environment. Oxford: Oxford University Press, pp. 85 – 119. 5. Krut, B., van Vuuren, D.P., de Vries, H.J.M, Groenberger, H., 2009, Indicators for energy security. Energy Policy 37: 2166-2181. 6. Energy Indicators for Sustainable Development : Guidelines and Methodologies. – Austria : International Atomic Energy Agency, 2005. – 171 p. 7. Методика розрахунку індекса ризику енергетичної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.energyxxi.org/energy-security-risk-index>. 8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/>.

Надійшла до редколегії 17.09.2012

Т.А. ДЯЧЕНКО, НТУ «ХПІ», Харків

ОЦІНКА РИНКОВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ РЕМОНТУ ЕЛЕКТРОДВИГУНІВ, ГЕНЕРАТОРІВ І ТРАНСФОРМАТОРІВ

Виявлено конкурентну специфіку ринку послуг ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів. Здійснено оцінку його ринкового конкурентного середовища.

Вывявлена конкурентная специфика рынка услуг ремонта и технического обслуживания электродвигателей, генераторов и трансформаторов. Осуществлена оценка его рыночной конкурентной среды.

A competitive specificity of the market of services of repair and maintenance of electric motors, generators and transformers has been discovered. An estimation of its market competitive environment has been performed.

Ключові слова: ринкове конкурентне середовище, ринок послуг ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів.

Вступ. Конкуренція має важливе значення для економіки будь-якої країни. Вона стимулює підприємства до впровадження нових технологій, зниження витрат виробництва, більш повного задоволення потреб споживачів. В умовах глобалізаційних тенденцій світової економіки, а також міжнародної економічної кризи, особливої актуальності та важливості як для теоретичного осмислення, так і для вирішення проблем, що постають перед ринковими суб'єктами в умовах посилення конкуренції, набувають проблеми дослідження їх конкурентного середовища.

Серед останніх досліджень оцінки конкурентного середовища слід виділити наступні. Філюк Г. досліджує конкурентне середовище в Україні, здійснюючи його оцінку переважно через призму аналізу ринкової структури [6]. Ковтун Н., Хвостенко О., досліджуючи конкуренцію в галузі легкових автомобілів, оцінюють її стан також на основі аналізу ринкової структури [1]. Ніколенко С.С., Кириченко Л.М. досліджують конкурентне середовище торговельного підприємства на основі визначення кількості підприємств на ринку, їх товарообороту, мережі магазинів, їх основних показників і ємності ринку [2]. Отже, , аналіз конкурентного середовища як в країні, так і на окремих ринках, сучасні вчені пропонують проводити переважно на основі оцінки ринкової структури. В випадку, коли оцінка розподілу ринкових часток підприємств доповнюється аналізом й інших чинників, то це

© Т.А. Дяченко , 2012

здійснюється через призму дослідження тільки діючих конкурентів на конкретному ринку в той час, коли конкурентний тиск з боку інших ринкових суб'єктів залишається поза увагою. Таким чином, питання всебічної оцінки конкурентного середовища ринку послуг ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів залишається відкритим.

Постановка задачі. Мета даної статті – виявлення конкурентної специфіки ринку послуг ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів, оцінка його ринкового конкурентного середовища.

Методологія. Методологічним підґрунтям дослідження стали метод загального й особливого, аналіз і синтез, системний підхід до аналізу економічних процесів і явищ, метод порівняння, експертних оцінок.

Результати дослідження. Для того, щоб оцінити ринкове конкурентне середовище (РКС) підприємств, що надають послуги ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів (далі – послуги ремонту), тобто середній ступінь привабливості даного ринку для них з позиції можливості протистояння конкурентному тиску діючим конкурентам, потенційним конкурентам, виробникам товарів-замінників, споживачам, постачальникам ресурсів, суб'єктам, що формують інституційно-правове середовище, необхідно проаналізувати на даному ринку специфіку тих чинників, що забезпечують можливість протидії конкурентним суб'єктам.

Ринок послуг ремонту представлений достатньо великою кількістю підприємств, що надають дані послуги, ринкові частки яких помірно диференційовані. Проте, іноземні конкуренти не чинять суттєвого тиску в зв'язку з відсутністю налагодженості стосунків між найближчими країнами-сусідами та економічною недоцільністю, пов'язаною з великими витратами на транспортування. Найбільш потужні підприємства на даному ринку використовують кооперацію з виробниками техніки, що ремонтується, з підприємствами, що надають запасні частини для неї, з науково-дослідними інститутами або самі займаються як виробництвом, так і ремонтом. Особливо активно підприємства займаються пошуком можливих шляхів для кооперації під час економічної кризи для того, щоб вижити на ринку. Послуги ремонту достатньо диференційовані за потужністю техніки, її напругою, асортиментом та номенклатурою, можливістю пристосування до специфічних потреб споживачів, особливо під час кризи (виконання робіт в короткий термін, ремонт на місці тощо). Специфіка послуг, що надаються на даному ринку така, що підприємства характеризуються низьким рівнем витрат, фондомісткості порівняно з іншими, тому бар'єри виходу з нього невисокі, а споживачі – незначними перехідними витратами в випадку зміни підприємства, що надає послуги ремонту. Ємність ринку залежить від масштабів та динаміки виробництва тих галузей, сфер, де використовують

дану техніку, основними з яких є електроенергетика, металургія, гірничо-видобувна промисловість, але в структурі народного господарства надання послуг ремонту займає незначну частку.

Бар'єри входу на ринок послуг ремонту достатньо низькі, оскільки на ньому діє велика кількість підприємств, що унеможливорює змову між ними та об'єднаний конкурентний тиск, крім того, специфіка надання даних послуг ремонту не потребує від потенційних конкурентів значного стартового капіталу. Даний ринок є достатньо привабливим для потенційних конкурентів, оскільки послуги ремонту характеризуються низьким рівнем витрат та високою прибутковістю відносно інших галузей. Специфіка даного ринку така, що послуги ремонту даної техніки не мають замінників. Можна було б розглядати як замінників нові електродвигуни, генератори і трансформатори, але їх покупка в більшості випадків не є економічно виправданою у порівнянні з послугами ремонту, особливо під час скрутного макроекономічного становища. Тому з боку виробників даної техніки як реальну загрозу ми будемо сприймати можливість здійснення ними й послуг ремонту. Пропонуємо розглядати даний конкурентний чинник як той, що впливає на ринкове конкурентне середовище з боку потенційних конкурентів.

Основними споживачами послуг ремонту є підприємства електроенергетики, металургії, гірничо-видобувної промисловості. Вони є достатньо сконцентрованими та займають суттєве місце в структурі промисловості. Так, за даними Держкомстату України [3,4,5], обсяг реалізованої промислової продукції склав 664781,5 млн. грн. у 2009р., 889098,4 млн. грн. у 2010 р., 1008313,2 млн. грн. у 2011 р.; добування паливно-енергетичних корисних копалин – 32242,2 млн. грн. та 4,8 % до всієї реалізованої продукції (2009 р.), 47672,2 млн. грн. та 5,4% (2010 р.), 53346,3 млн. грн. та 5,3 % (2011 р.); металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 130354,8 млн. грн. та 19,6 % (2009 р.), 189441,6 млн. грн. та 21,3 % (2010), 224164,8 млн. грн. та 22,2 % (2011 р.); виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 126856,9 млн. грн. та 19,1% (2009); 154513,1 млн. грн. та 17,4 % (2010 р.), 177437,1 млн. грн. та 17,6% (2011 р.). В цілому, вони є достатньо прибутковими, але в період кризи цей показник значно погіршився. У зв'язку з технологічною складністю організації роботи даних підприємств для них досить важливим є висока якість послуг ремонту, своєчасне їх виконання.

Ресурси для підприємств, що надають послуги ремонту, є достатньо доступними, що зумовлено широким вибором їх постачальників, якості ресурсів та цін на них. До основних негативних тенденцій в доступності ресурсів, можна віднести високі відсоткові ставки по короткотермінових позиках, плінність висококваліфікованих фахівців основного інженерного профілю.

В інституційно-правовому середовищі найбільшу загрозу для підприємств, що надають послуги ремонту, представляють такі тенденції: інфляційні процеси, високі податки, складність процедури стягнення дебіторських боргів, довготривала криза неплатежів в енергетичній сфері, несвоєчасне відшкодування ПДВ.

Враховуючи виявлену специфіку ринку ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів, пропонуємо провести оцінку його РКС за наступними конкурентними групами й чинниками, що входять до їх складу, використовуючи умовні позначення:

1) РКС відносно діючих конкурентів на ринку визначається проявом наступних чинників: незначна кількість конкурентів (K_1); домінування на ринку (K_2); кооперація з виробниками товарів, НДІ тощо (K_3); ємність ринку (K_4); різноманітність послуг ремонту (K_5); низькі бар'єри виходу з галузі (K_6); надання гнучких умов сплати послуг (K_7); низький рівень витрат (K_8); наявність перехідних витрат споживачів (K_9); пристосування до специфічних потреб споживачів (K_{10}); незначна конкуренція з боку іноземних підприємств (K_{11});

2) РКС відносно потенційних конкурентів визначається проявом наступних чинників: необхідність значного стартового капіталу (Π_1); економія на витратах (Π_2); наявність постійних замовників (Π_3); недоступність ресурсів (Π_4); низька прибутковість галузі (Π_5); неможливість інтеграції виробників товарів, послуги ремонту яких надаються (Π_6); необхідність патентів, ліцензій, стандартизації послуг (Π_7);

3) РКС відносно споживачів визначається проявом наступних чинників: ємність ринків збуту споживачів (C_1); розмаїття сфер надання послуг ремонту (C_2); низька концентрація споживачів (C_3); важливість та необхідність послуг ремонту для споживачів (C_4); висока прибутковість споживачів (C_5); відсутність споживачів, що забезпечують значну частку загальної виручки від реалізації підприємства (C_6); диференціація послуг (C_7); наявність іноземних споживачів (C_8).

4) РКС відносно постачальників ресурсів визначається проявом наступних чинників: доступність трудових ресурсів (P_1); капіталу (P_2); технологій (P_3); інформаційних ресурсів (P_4);

5) РКС відносно суб'єктів, що формують інституційно-правове середовище, визначається проявом наступних чинників: досконалість процедури проведення тендерів (I_1); макроекономічна нестабільність мінімальна (I_2); низький рівень тінізації послуг ремонту (I_3); стабільність та сприятливість законодавчої бази (I_4); державна підтримка стабільності та доступності цін на ресурси (I_5); стимулююча макроекономічна політика (I_6);

Враховуючи методичний підхід до оцінки РКС, розроблений в попередніх дослідженнях, пропонуємо використати його для оцінки інтегрального показника РКС ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів:

$$PKC = \sum_{j=1}^m \beta_j \times \sum_{i=1}^{n_j} PKC_{ij} \times \gamma_{ij} \quad (1)$$

де β_j – вагомість j-тої групи конкурентних чинників, $\sum \beta_j = 1$;

PKC_{ij} – узагальнена експертна оцінка ринкового конкурентного середовища за i-тим чинником j-тої групи в балах, $PKC_{ij} = \frac{\text{оцінка}}{1,5}$;

γ_{ij} – вагомість i-того конкурентного чинника j-тої групи, $\sum \gamma_{ij} = 1$;

m – кількість груп конкурентних чинників;

n_j – кількість конкурентних чинників в j-тій групі.

PKC за кожним конкурентним чинником пропонуємо розраховувати методом експертних оцінок за бальною шкалою від 1 до 5 таким чином: 1 бал, якщо РКС несприятливе, 2 бали – слабо сприятливе, 3 бали – помірно сприятливе, 4 – сприятливе, 5 – високо сприятливе.

Результати проведеного опитування й узагальнення думок експертів щодо оцінки РКС за кожним конкурентним чинником, коефіцієнтів вагомості як для кожної конкурентної групи, так і для чинників в ній, а також розрахунок на їх основі інтегрального показника РКС підприємств, що надають послуги ремонту, у 2009-2011 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1 – Результати оцінки РКС підприємств, що надають послуги ремонту та технічного обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів у 2009-2011 рр.

Показ-ники	β_j	PKC_{ij}^{2009}	PKC_{ij}^{2010}	PKC_{ij}^{2011}	$PKC_{ij}^{2009} \times \beta_j$	$PKC_{ij}^{2010} \times \beta_j$	$PKC_{ij}^{2011} \times \beta_j$
1 Група показників впливу на РКС діючих конкурентів ($\beta_1=0,30$)							
K_1	0,10	3	2	2	0,30	0,20	0,20
K_2	0,10	3	3	3	0,30	0,30	0,30
K_3	0,10	5	3	3	0,50	0,30	0,30
K_4	0,10	1	2	2	0,10	0,20	0,20
K_5	0,05	4	4	4	0,20	0,20	0,20
K_6	0,10	3	4	4	0,30	0,40	0,40
K_7	0,10	3	2	2	0,30	0,20	0,20
K_8	0,10	5	4	4	0,50	0,40	0,40
K_9	0,05	2	3	3	0,10	0,15	0,15
K_{10}	0,10	4	2	2	0,40	0,20	0,20
K_{11}	0,10	5	5	5	0,50	0,50	0,50
$\sum$					3,50	3,05	3,05
$\sum \times \beta_1$					1,05	0,92	0,92
2 Група показників впливу на РКС потенційних конкурентів ($\beta_2=0,10$)							
Π_1	0,20	2	2	2	0,40	0,40	0,40
Π_2	0,10	5	4	4	0,50	0,40	0,40
Π_3	0,10	2	3	3	0,20	0,30	0,30
Π_4	0,20	3	2	2	0,60	0,40	0,40
Π_5	0,10	1	2	2	0,10	0,20	0,20
Π_6	0,20	2	2	2	0,40	0,40	0,40

Π_7	0,10	1	1	1	0,10	0,10	0,10
Σ					2,30	2,20	2,20
$\Sigma \times \beta_2$					0,23	0,22	0,22
3 Група показників впливу на РКС споживачів ($\beta_3=0,20$)							
C_1	0,10	3	5	5	0,30	0,50	0,50
C_2	0,10	2	2	2	0,20	0,20	0,20
C_3	0,20	2	2	2	0,40	0,40	0,40
C_4	0,10	4	4	4	0,40	0,40	0,40
C_5	0,20	2	3	4	0,40	0,60	0,80
C_6	0,10	2	3	3	0,20	0,30	0,30
C_7	0,10	3	2	2	0,30	0,20	0,20
C_8	0,10	1	1	1	0,10	0,10	0,10
Σ					2,30	2,70	2,90
$\Sigma \times \beta_3$					0,46	0,54	0,58
4 Група показників впливу на РКС постачальників ресурсів ($\beta_4=0,20$)							
P_1	0,30	4	3	3	1,20	0,90	0,90
P_2	0,40	1	3	3	0,40	1,20	1,20
P_3	0,20	2	3	3	0,40	0,60	0,60
P_4	0,10	3	4	4	0,30	0,40	0,40
Σ					2,30	3,10	3,10
$\Sigma \times \beta_4$					0,46	0,62	0,62
5 Група показників впливу на РКС суб'єктів, що формують інституційно-правове середовище ($\beta_5=0,20$)							
I_1	0,10	2	3	3	0,20	0,30	0,30
I_2	0,30	1	3	3	0,30	0,90	0,90
I_3	0,15	2	2	2	0,30	0,30	0,30
I_4	0,15	2	2	2	0,30	0,30	0,30
I_5	0,30	1	2	2	0,30	0,60	0,60
Σ					1,40	2,40	2,40
$\Sigma \times \beta_5$					0,28	0,48	0,48
$RKC^{2009} = 1,05 + 0,23 + 0,46 + 0,46 + 0,28 = 2,48$ $RKC^{2010} = 0,92 + 0,22 + 0,54 + 0,62 + 0,48 = 2,78$ $RKC^{2011} = 0,92 + 0,22 + 0,58 + 0,62 + 0,48 = 2,82$							

Результати оцінки РКС підприємств, що надають послуги ремонту, свідчать про те, що найбільш негативно на нього впливають наступні чинники: в першій групі – незначна ємність ринку, значна кількість конкурентів, складність надання гнучких умов сплати послуг; в другій – низька необхідність патентів, ліцензій, стандартизації послуг, значного стартового капіталу, можливість інтеграції виробників товарів, послуги ремонту яких надаються, висока прибутковість галузі; в третій – майже відсутність іноземних споживачів, слабке розмаїття сфер надання послуг ремонту, висока концентрація споживачів; в четвертій – недоступність капіталу; в п'ятій – слабка державна підтримка стабільності та доступності цін на ресурси, висока тінізація послуг ремонту, нестабільність та несприятливість законодавчої бази.

РКС з боку діючих конкурентів зі сприятливого у 2009 р. стало помірно сприятливим у 2010 та 2011 р. Це зумовлено тим, що саме під час макроекономічної кризи у 2009 р. на даному ринку кількість конкурентів

була меншою, ніж у звичайні роки, у підприємств різних суміжних сфер посилилась схильність до кооперації, більшість підприємств стала більше пристосовуватись до специфічних потреб споживачів, гнучких умов сплати послуг та змогла знизити рівень витрат як за рахунок вдосконалення організаційно-виробничого процесу, так і закупки більш дешевої сировини, матеріалів. РКС з боку потенційних конкурентів є слабо сприятливим за останні три роки, бо привабливість даного ринку висока, а бар'єри входу незначні. РКС з боку споживачів покращилось зі слабо сприятливого у 2009 р. до помірно сприятливого у 2010, 2011 рр., що зумовлено збільшенням кількості споживачів, підвищенням їх прибутковості та розширенням ємності їх ринків збуту. РКС з боку постачальників ресурсів покращилось зі слабо сприятливого у 2009 р. до помірно сприятливого у 2010, 2011 рр. за рахунок покращення доступності ресурсів за виключенням трудових в умовах зменшення рівня безробіття в країні. РКС з боку суб'єктів, що формують інституційно-правове середовище, покращилось з несприятливого у 2009 р. до слабо сприятливого у 2010, 2011 рр. у зв'язку з поступовим виходом з дна макроекономічної кризи.

Таким чином, розрахунок інтегрального показника РКС підприємств, що надають послуги ремонту, з урахуванням як бальних оцінок, так і коефіцієнтів вагомості, свідчить про те, що у 2009 р. він дорівнює двом балам, а значить є слабо сприятливим, а у 2010, 2011 рр. відбувається його послідовне покращення до помірно сприятливого, бо він становить уже 3 бали.

Висновок. В роботі виявлено специфіку конкурентного оточення підприємств, що надають послуги ремонту, а саме – діючих та потенційних конкурентів, виробників товарів-замінників, споживачів, постачальників ресурсів та суб'єктів, що формують інституційно-правове середовище. Що дало змогу провести оцінку його РКС, яке із слабо сприятливого у 2009 р. послідовно покращилось до помірно сприятливого у 2010, 2011 рр. Визначення конкурентних позицій конкретних підприємств на даному ринку з урахуванням їх РКС може бути напрямом подальших досліджень.

Список літератури: 1. Ковтун Н. Використання статистичної інформації для побудови конкурентної карти ринку [Електронний ресурс] / Н. Ковтун, О. Хвостенко // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – №124-125. – С.21 – 25. – Режим доступу до журн.: papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf 2. Ніколенко С.С. Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства [Електронний ресурс] / С.С. Ніколенко, Л.М. Кириченко // Економічний простір. – 2012. – №60. – С.207 – 219. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm 3. Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за січень–грудень 2009 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> 4. Обсяг реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності за січень–грудень 2010 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> 5. Про соціально-економічне становище України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим

доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> 6. Филлюк Г.М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г.М. Филлюк [Електронний ресурс] // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – №124-125. – С.19 – 21. – Режим доступу до журн.: papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf

Надійшла до редколегії 17.09.2012

УДК 620.92

В.Г. ДЮЖЕВ, канд.екон.наук, проф. кафедри ОПиУП НТУ «ХПИ»,
Харьков

ВОЗМОЖНОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКА МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье рассматриваются комплексные возможности реализации потенциала нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ). Показаны критерии эффективности, основные мировые тенденции с учетом их проявления в рамках стран-лидеров по технологиям НВЭ.

Ключевые слова: нетрадиционная возобновляемая энергетика (НВЭ), критерии эффективности НВЭ, энергетическая безопасность, индикаторы развития НВЭ, приоритеты инвестирования.

У статті розглядаються комплексні можливості реалізації потенціалу нетрадиційної відновлювальної енергетики (НВЕ). Показані критерії ефективності, основні світові тенденції з урахуванням їх прояви в рамках країн-лідерів за технологіями НВЕ.

Ключові слова: нетрадиційна поновлювана енергетика (НПЕ), критерії ефективності НПЕ, енергетична безпека, індикатори розвитку НПЕ, пріоритети інвестування.

The article considers the feasibility of building integrated alternative renewable energy (ARE). Showing the performance criteria, the main global trends with regard to their symptoms within a country leading in technology ARE.

Keywords: proceeded in untraditional energy (PUE), criteria of efficiency of PUE, power safety, indicators of development of PUE, priorities of investing.

Введение. Для устойчивого развития экономики одним из основных направлений развития энергетики должно стать формирование мощностей нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ), способной играть значительную роль в повышении доли чистой энергии в мировом топливно-энергетическом балансе и в экологизации топливного сектора.

Анализ существующих исследований в данной области свидетельствует о значительном внимании к проблеме использования технологий НВЭ, а именно: Андреева Э. А., Завлин П. М., Джазовская И. Н., Захарин С. В., Кондрашов О. М., Масленникова Н.П., Перерва П.Г., Рыжих В.М., Третьак В. П., Фильберт Л.В., Хотяшева А.Н., Яковлев А.И. и другие.

Постановка задачи. Целью работы является формирование

© В.Г. Дюжев, 2012

принципиальной инновационно-восприимчивой основы для обоснования направлений развития технологий НВЭ в Украине.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования послужили системный подход к изучению социально-экономических и эколого-техногенных процессов в рамках изучения мировых тенденций развития НВЭ.

Результаты исследования. Комплексные полезные эффекты от использования технологий НВЭ все больше осознаются в передовых экономически развитых странах.

Укрупнённую характеристику критериев эффективности развития НВЭ можно представить следующим образом: [2]

1. Неисчерпаемость возобновляемых источников энергии. НВЭ использует практически неисчерпаемую энергию: солнца, земли, ветра, воды, т.е. ее запасы неограничены. На основе реализации природного возобновляемого потенциала НВЭ получается обеспечение диверсификации топливно-энергетического баланса за счет увеличения производства электрической и тепловой энергии на базе НВЭ.

2. Повышение энергетической безопасности в масштабе государства, региона, отраслей, предприятий. За счет повышения доли НВЭ в балансе производства и потребления электрической и тепловой энергии страны происходит:

- снижение расхода традиционных топливных ресурсов как собственных, так и приобретаемых по импорту;
- обеспечение устойчивой **системы энергоснабжения**, в первую очередь в районах с дефицитом энергогенерирующих мощностей, а также в удаленных и труднодоступных районах;
- повышение эколого-техногенной безопасности энергообеспечения на основе снижения ущербов от аварийных ситуаций.

3. Снижение эмиссии углекислого газа и других вредных выбросов. Производство 1 МВт*ч на традиционных источниках означает примерно 456 кг выбросов CO₂. Применение технологий НВЭ приводит к снижению ущерба наносимого природной среде, при этом первичный эффект заключается в снижении загрязнения окружающей среды и улучшении ее состояния, а конечный социально-экономический результат – это повышение уровня жизни населения, эффективности производства. [7], [3]

Данный подход приобретает актуальность во всем мире, одним из значительных подтверждений этому является так называемый Киотский протокол, согласно которому промышленно развитые страны должны сократить свои суммарные выбросы парниковых газов в период до 2012 гг. не менее чем на 5,2 % по сравнению с уровнем 1990 года. [1]

4. Развитие возобновляемой энергетики даст толчок развитию наукоёмких технологий и оборудования

- в технологиях возобновляемой энергетики реализуются последние достижения многих научных направлений и технологий: метеорологии,

аэродинамики, электроэнергетики, теплоэнергетики, генераторо- и турбостроения, микроэлектроники, силовой электроники, нанотехнологии, материаловедения и т.д.;

- развитие наукоёмких технологий имеет значительный социальный и макроэкономический эффект в виде создания дополнительных рабочих мест;
- в конечном итоге развитие возобновляемой энергетики даст синергетический эффект, при использовании во взаимосвязи с традиционными энергогенерирующими мощностями.

5. Повышение экономичности работы электрических сетей. Включение НВЭ источника электрической энергии в конце линии электропередач приводит к снижению потерь энергии и напряжения в линии, пропорционально объёму выработанной генератором электрической энергии, т.к. чем длиннее линия, тем больше в ней потерь. Снижение потерь на передачу электрической энергии может оказаться существенным фактором в экономическом обосновании сооружения объекта возобновляемой энергетики.

6. Экономическая эффективность возобновляемой энергетики

- с учетом затрат общества на ликвидацию последствий загрязнения среды обитания человека и дополнительные капитальные вложения в топливные и транспортные предприятия, себестоимость энергии с использованием НВЭ уже сейчас может оказаться ниже, чем на топливных электростанциях при правильном выборе приоритетов в рамках конкретного государства, регионов;

- традиционный финансовый анализ основан на расчете дисконтированных денежных потоков. Такой анализ, как правило, не учитывает динамику цен на топливо, затраты на охрану окружающей среды и здравоохранение, техногенные риски;

- если рассмотреть затраты на полный технический цикл, то некоторые возобновляемые источники уже сейчас могут конкурировать с традиционными энергетическими ресурсами.

Все эти критерии учитывают в различных странах с развитыми экономиками. Рассмотрим состояние и перспективы сферы НВЭ в мире.

Мировые лидеры в сфере направлений НВЭ представлены в табл. 1, 2. Основные данные по мировому развитию НВЭ представлены в табл. 3.

Таблица 1 – Страны-лидеры в сфере НВЭ на конец 2010 года [4]

	Мощности НВЭ (с ГЭС)	Ветро- энергетика (ВЭ)	Био- энергетика	ГеоЭ	Гелио- энергетика (ФЭП)	Гелио- энергетика (ТГП)*
1	Китай	Китай	США	США	Германия	Китай
2	США	США	Германия	Филиппины	Испания	Турция
3	Канада	Германия	Германия	Индонезия	Япония	Германия
4	Бразилия	Испания	Китай	Мексика	Италия	Япония
5	Германия/ Индия	Индия	Швеция	Италия	США	Греция

Таблица 2 – Страны-лидеры в сфере НВЭ с наибольшим показателем добавленной мощности НВЭ за 2010 г. [4]

	Инвестиции в новые мощности	ВЭ	ФЭП	ТГП*	(БЭ- этанол)	Биодизель
1	Китай	Китай	Германия	Китай	США	Германия
2	Германия	США	Италия	Германия	Бразилия	Бразилия
3	США	Индия	Чехия	Турция	Китай	Аргентина
4	Италия	Испания	Индия	Индия	Канада	Франция
5	Бразилия	Германия	США	Австралия	Франция	США

Примечание: Рейтинг составлен на основании абсолютного количества генерирующих мощностей и производства биотоплива, при этом рейтинг генерации энергии на душу населения будет сильно отличаться от представленной классификации. Значения гелиоэнергетики (ТГП) представлены за 2009 г.

Таблица 3 – Индикаторы развития НВЭ [4], [5]

Индикаторы	Усл. обозн.	2008	2009	Темп роста %	2012	Темп роста %
Глобальные инвестиции в ВИЭ	Млрд. дол.	130	160	23,1	211	31,9
Мощность ВИЭ источников (не включая ГЭС)	ГВт	200	250	25,0	312	24,8
Мощность ВИЭ (в том числе ГЭС)	ГВт	1150	1230	7,0	1320	7,3
Общая мощность ГЭС	ГВт	950	980	3,2	1010	3,1
Общая мощность ВЭС	ГВт	121	159	31,4	198	24,5
Общая мощность ГЭ (ФГП)	ГВт	16	23	43,8	40	73,9
Годовое производство ГЭ (ФГП)	ГВт	6,9	11	59,4	24	118,2
Общая мощность ГЭ (ТГП)	ГВт	130	160	23,1	185	15,6
Годовое производство этанола и биодизеля	Млрд. л.	79	93	55,1	105	25
Страны с сформированными векторами на развитие НВЭ	-	79	89	12,7	96	7,9
Страны, использующие «льготный тариф»	-	71	82	15,5	87	6,1
Страны, использующие «стандарты портфеля возобновляемой энергии»	-	60	61	1,7	63	3,3
Страны, использующие «Обязательства по генерации и покупке энергии на основе НВЭ»	-	55	57	3,6	60	5,3

Примечание. Данные, собранные из различных источников, в том числе: NREL, WorldBank, WorldBank/ESMAP, IEA

В странах Европейского сообщества доля вырабатываемой на НВЭ (без ГЭС) электроэнергии в общем энергобалансе стран за последние десять лет увеличилась на четыре процентных пункта, в абсолютных показателях более чем на 130 млрд кВт*ч годовой выработки.

Характеристику фактической и перспективной динамики развития НВЭ по странам Европы можно представить следующим образом, см. рис. 1. [6], [8]

В отдельных странах мира доля НВЭ в производстве электроэнергии превышает десять процентов (Исландия, Дания - 29%; Португалия - 18%; Филиппины - 17%; Испания, Финляндия, Германия - более 12%; Австрия - 11%; Нидерланды - более 10%). В Бразилии и Мексике доля НВЭ (без ГЭС) в производстве электроэнергии превышает 4%, в то время, когда в Украине эта цифра составляет лишь 0,2%.

В конце 2008 г. Европарламент утвердил EnergyActionPlan, называемый также "План 20-20-20". Он предусматривает, что к 2020 г. потребление энергии на единицу ВВП должно сократиться в странах ЕС на 20%, выбросы углекислого газа в атмосферу уменьшатся на 20% по сравнению с 1990 г., а на долю возобновляемых источников будет приходиться 20% генерируемой энергии. [9]

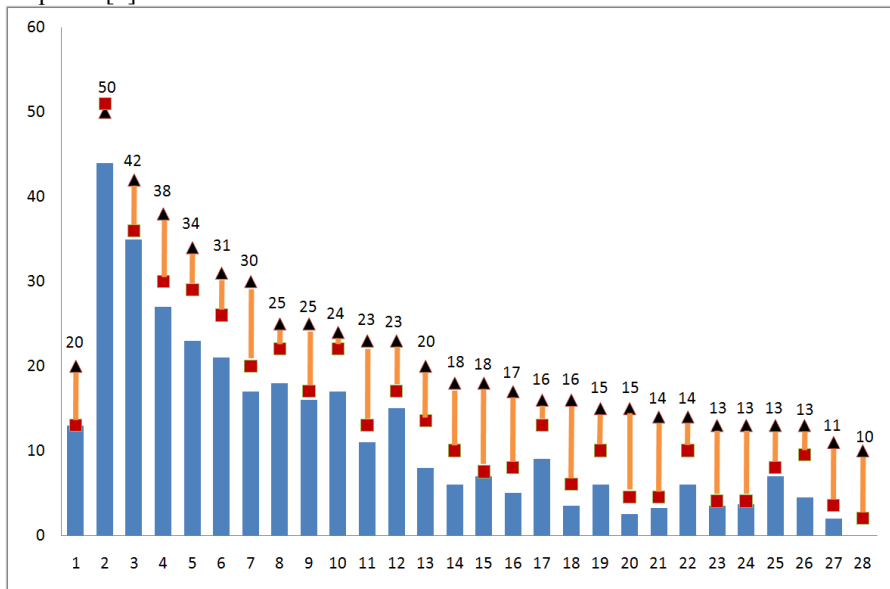


Рис. 1 – Доля НВЭ в конечном энергопотреблении Европы на период 2005-2011 гг. с последующими векторами развития на 2020 г.

Примечание: 1 – Среднее значение по Европе, 2 – Швеция, 3 – Латвия, 4 – Финляндия, 5 – Австрия, 6 – Португалия, 7 – Дания, 8 – Эстония, 9 – Словения, 10 – Румыния, 11 – Франция, 12 – Литва, 13 – Испания, 14 – Германия, 15 – Греция, 16 – Италия, 17 – Болгария, 18 – Ирландия, 19 – Польша, 20 – Англия, 21 – Нидерланды, 22 – Словакия, 23 – Бельгия, 24 – Кипр, 25 – Чехия, 26 – Венгрия, 27 – Люксембург, 28 – Мальта.

Общие высокие мировые и европейские тенденции развития НВЭ можно проиллюстрировать более полно на примере конкретных государств.

1. Китай. Несмотря на значительную долю угольных энергогенерирующих мощностей, на сегодняшний день Китай является крупнейшим инвестором в мире в возобновляемую энергетику. Уже в 2009 году он вложил в сектор НВЭ на 16 млрд. дол. больше, чем США. А только за второй квартал 2010 года Китай привлек на развитие чистой энергетики 11,5 млрд. дол., а это больше, чем Европа и США вместе взятые. В Китае всего за год была удвоена установленная мощность ветровых станций — с 12 до 25 тысяч МВт.

Крупнейшая в КНР солнечная электростанция мощностью 50 мВт работает в Нинся-Хуэйском автономном районе на западе страны. С 2010 осуществляется строительство станции “Хунсыбао”, стоимость которой оценивается в 189 миллионов дол. Общая мощность одной сети из шести солнечных электростанций государственной корпорации “Нинсяфадань” достигла 103,3 мВт. Общим объемом инвестиций в создание сети превысил 365 миллионов дол.

Нинся-Хуэйский автономный район является одним из лидеров среди китайских регионов по развитию новых видов энергии. Действующие здесь ветровые и солнечные электростанции позволяют ежегодно сэкономить до 525 тысяч тонн угля и 70 тысяч тонн воды, на 157 тысяч тонн сократить выбросы углекислого газа и соответственно сократить выбросы диоксида серы. [10]

2. США, где значительные количества ветроэнергии можно получать в районе Великих озер, на Восточном побережье и особенно на цепочке Алеутских островов, поддержка ветроэнергетики и других возобновляемых источников энергии осуществляется на федеральном и местном (штат, город) уровнях. [11]

В Лас-Вегасе планируется создание солнечной башни, которая будет использовать отраженный свет от более 10 000 зеркал для выработки энергии. На ее создание уже выделено 737 млн. дол..

Солнечная установка будет построена по технологии SolarReserve. Она позволит вырабатывать 110 мегаватт(МВт) солнечной тепловой энергии, что достаточно для обеспечения энергией 75 000 домов. Завершение строительства планируется к 2013 году.[12]

Кроме этого в Калифорнии эксплуатируются три крупнейших в мире

ВЭС - Алтамонт Пасс (примерно 1500 МВт), Тэксачапи Пасс, Сан Джорджонио Пасс.

3. Индия.

Индия также планирует инвестировать в проекты развития солнечной энергетики. С 2012 года в штате Гуджарат построена электростанция, генерирующая 1000 МВт. Проект оценивается в 1,78 млрд. долл.

Гелиоэнергетическая политика Раджастана была принята в прошлом году и предусматривает амбициозную цель по установке 12 ГВт солнечных мощностей до 2022 года. В данный момент в стадии разработки находятся девять проектов. Раджастан занимает второе место среди штатов Индии по уровню среднегодового солнечного излучения, соответственно количество проектов в штате стабильно растет.

Компания "TataPower, Ltd" готовится к сооружению в штате Махараштра наземной ветрофермы мощностью 100 МВт; необходимые затраты оцениваются в 79 млн. долл. Фирма "Roaring 40s" разработала проект наземного комплекса ВЭУ мощностью 55 МВт (стоимость - 66 млн. долл.), выработка электроэнергии началась в 2011 г.

Кроме того, Arega поставляет свою технологию компактного линейного гелиоотражателя компании ReliancePower, а Lauren-Jyoti осуществляет инженерные и строительные работы для электростанции Godawari Power&Ispat мощностью 50 МВт.

4. Германия. При сохранении существующих темпов роста установленных мощностей нетрадиционной энергетики в 2020 г. доля возобновляемых источников в энергобалансе ФРГ достигнет 27% (сейчас - 20%). Этому способствует то, что в ФРГ продолжится процесс вывода из эксплуатации мощностей ядерной энергетики при одновременном выполнении поставленных задач по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу.

Германия запланировала осуществить «энергетическую революцию», в результате которой в центре новой системы электроэнергетики окажутся технологии ВИЭ. К 2020 г., за два года до закрытия своих АЭС, Германия хочет сократить выбросы парниковых газов на 40%, удвоить число ВИЭ, чтобы вырабатывать 35% электричества в стране, и сократить основное потребление электроэнергии на 20%.

В различных секторах возобновляемой энергетики ФРГ наблюдается высокая активность. Так, фирма "EUPRON" продала наземные ветрофермы общей мощностью 76 МВт в ФРГ и Франции компании "НуроVereinsbank" за 107 млн. евро. Компания "Solarworld" (производитель кремниевых пластин) объявила о заключении новых контрактов (срок 10 лет, сумма - 1,5 млрд. евро) на поставку своей продукции изготовителям солнечных батарей. Компания "Ersol" заключила контракты (срок 10 лет) на поставку солнечных батарей с "IBC Solar" (230 млн. евро) и "3S SwissSolar" (60 млн. евро). Компания "NawaroBionergie" приступила к сооружению на востоке земли

Мекленбург - Передняя Померания (ФРГ) предприятия по анаэробной переработке органических отходов мощностью 20 МВт. Компания "Wartsila" заключила соглашение в сумме 135 млн. долл. на поставку в ФРГ шести энергоустановок по сжиганию древесины общей мощностью 34 МВт. В прошлом году страна запустила 3 ГВт новых солнечных станций общей стоимостью 15 млрд. долл.

Япония. После аварии на АЭС «Фукусима», Япония установила целью достижение 28 ГВт совокупных солнечных мощностей к 2020 г. Парламент Японии в 2011 г. принял закон, обязывающий энергетические компании закупать электричество у «зеленых» производителей в течение 20 лет.

Великобритания. Компания "HgCapital" приобрела контрольный пакет акций английской фирмы "Kidgewind". В результате этой сделки общая мощность ее строящихся ветроферм выросла до 120, а проектируемых - до 700 МВт. Компания "EON UK" намеревается построить в Великобритании предприятие по выработке электроэнергии из биомассы. На предприятии (его стоимость - 10 млн. долл.) предполагается использовать древесные отходы, а также специализированные сельскохозяйственные культуры.

ОАЭ. Дубай потратит на строительство комплекса солнечных батарей 3,27 миллиарда дол., мощность – 1000 МВт.

Власти ОАЭ (Объединенные Арабские Эмираты) намерены с помощью солнечной энергетики снизить зависимость от импорта энергоресурсов. Кроме того, планируется уменьшить объем выбросов углекислого газа в атмосферу. Строительство комплекса солнечных батарей станет первым подобным проектом в регионе. В соответствии со своей стратегией развития, Дубай планирует повысить долю солнечной энергетики в общих потребностях эмирата до 5 процентов к 2030 году.

Швеция планировала к 2020 году получать половину всей необходимой энергии от возобновляемых источников, однако, энергоэффективная политика Министерства энергетики, позволила приблизиться к реализации данной цели в 2012г.

Португалия. За 5 лет доля электроэнергии, полученной за счет НВЭ, возросла с 15 до 45%.

Норвегия к 2030 году собирается стать «углеродно-нейтральной» страной, т.е. прекратить выбросы CO₂ за счет сжигания органического топлива.

Новая Зеландия уже больше 10% электричества вырабатывает за счет геотермальной энергии.

Исландия. Стране понадобилось всего 30 лет на то, чтобы перейти от угольной энергетики к возобновляемой (а доля этого сектора когда-то доходила до 75%, причем уголь страна импортировала). Сейчас доля НВЭ в Исландии превышает 80%.

Даже небольшое по территории, но значимое в политическом аспекте, государство **Ватикан**, серьезно относится к энергосберегающим

мероприятиям на основе НВЭ. В Ватикане в 2010 году было завершено строительство солнечной электростанции, которая позволит стране практически полностью отказаться от использования других источников энергии. В строительство этого проекта в 2009 году было вложено около 660 млн. дол. [13]

Вывод. На мировом уровне сформировалась отрасль нетрадиционной возобновляемой энергетики, которая охватывает подотрасли гелио-, ветро-, геотермальную-, волновую-, малую гидро-, низкопотенциальную (окружающей среды), биоэнергетики и др. При этом существует стойкая мировая тенденция к развитию технологий НВЭ, в рамках которой данные направления НВЭ являются одним из приоритетных направлений инвестирования в сфере энергообеспечения.

Список литературы: 1. Копылов А.Е., Зерчанинова И.Л. Механизм «зеленых» сертификатов возобновляемой энергии и возможности его использования в России. – Москва, 2006. 2. Дюжнев В.Г. Роль комплексной социально-экономической и природоохранной оценки потенциала энергосберегающих инноваций в повышении их инновационной восприимчивости для предприятий и организаций Украины / Дюжнев В. Г., Сусликов С. В. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2008. – №21 3. Jos G.J. Olivier, GreetJanssens-Maenhout, Jeroen A.H.W. Peters, JulianWilsonДолгосрочнаятенденцияглобальныхвыбросовCO2. PBL Netherlands Environmental Assessment Agency Institute for Environment and Sustainability (IES) of the European Commission's Joint Research Centre (JRC).EuropeanUnion, 2011 4. Renewables 2011 Global Status Report [Электронный ресурс] // REN 21: Renewable Energy Policy Networks for the 21st Century (Version 2.1 | 08.2011). – France, 2011. – 116 pp. – Режим доступа: <http://www.ren21.net/RenewablesPolicy/PolicyInstruments/PublicFinancing/PublicCompetitiveBidding/tabid/5822/Default.aspx> 5. Solar PV Installations Reached 17.5 GW in 2010 (18 January 2011) [Электронный ресурс] // – Режим доступа: http://imsresearch.com/news-events/press-template.php?pr_id=1857 6. Solarbuzz Report World Solar Photovoltaic Market Grew to 18.2 Gigawatts in 2010, Up 139% Y/Y (15 March 2011) [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://howdosolarcellswork.com/how-so-solar-cells-work/solarbuzz-reports-world-solar-photovoltaic-market-grew-to-18-2-gigawatts-in-2010-up-139-yy/> 7. Матеріали «Українського центра екологічного аудита і страхування». – Режим доступу: <http://www.ukrecoaudit.com/index.php?pageid=15> 8. По материалам «Солнечная энергетика», 26.11.2010. Режим доступа: <http://solareview.blogspot.com/2010/11/300.htm>. 9. По материалам ресурса «UAEnergy», 07.02.2011. Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/ae4fa73ff5ffdecac225782a00519393> 10. РИА Новости (30.12.2011) Режим доступа: <http://www.atominform.ru/news9/i0443.htm> 11. По материалам ОАО «НИИЭС». Режим доступа: http://www.rosteplo.ru/Tech/stat/stat_shablon.php?id=690&p=1 12. По материалам Ресурса «newFuture», 17 февраля, 2012. Режим доступа: <http://newfuture.ru/buildings/solnechnaya-ustanovka-v-nevade.html> 13. Матеріали Екологічного об'єднання «Беллона». Режим доступа: http://www.bellona.ru/articles_ru/articles_2010/vie-2010

Надійшла до редколегії 17.09.2012

С.П. СУДАРКІНА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
О.В. ТОРІНА, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуті основні аспекти маркетингової діяльності підприємства та необхідність її вдосконалення. Проаналізована маркетингова діяльність промислового підприємства. Запропоновано заходи щодо удосконалення маркетингової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: маркетингова діяльність, вдосконалення, промислове підприємство

В статье рассмотрены основные аспекты маркетинговой деятельности предприятия и необходимость ее усовершенствования. Проанализирована маркетинговая деятельность промышленного предприятия. Предложены мероприятия по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, совершенствование, промышленное предприятие

The article deals with the basic aspects of marketing activities in the enterprise and its improvement. The marketing activities of industrial enterprises are analyzed. The measures for improvement of marketing activities in the company are proposed.

Keywords: marketing activity, perfection, industrial enterprise

Вступ

Поступовий перехід України на ринкові відносини призводить до значної переоцінки принципів і модельних характеристик економічного розвитку і викликає необхідність кардинально змінити підходи до управління підприємством. Орієнтація виробника на потреби споживача, жорстка конкуренція, небувале зростання впливу науково-технічного прогресу на всі сфери життя людини визначають основи маркетингової діяльності на підприємстві.

Постановка задачі

В останні роки аналіз та вдосконалення маркетингової діяльності підприємств стали предметом особливої уваги, оскільки ситуація на ринку постійно змінюється.

© С.П. Сударкіна, О.В. Торіна, 2012

Сьогодні прагнення керівників українських підприємств забезпечити найбільш вигідну конкурентну позицію на ринку, підвищити ефективність виробничо-збутової діяльності, викликає гостру необхідність адаптувати маркетингову діяльність відповідно до ринкових умов. Інформація, отримана в результаті маркетингового аналізу, дозволить зменшити ризик, оскільки виникає можливість уникнути потенційно дорогих помилок до того, як витрати стануть занадто значними і завдадуть істотної шкоди підприємству.

Метою даного дослідження є розгляд теоретичних основ маркетингової діяльності на промисловому підприємстві ТОВ «Балаклійський шиферний комбінат» та основних напрямків її вдосконалення.

Методологія

Методологічну базу дослідження складають наукові роботи та публікації зарубіжних та вітчизняних вчених.

Вагомий внесок у вирішення проблеми впровадження маркетингу в практику підприємств внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, Ф. Котлер, Р. Фатхутдінов, А. Войчак, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, В. Герасимчук, Є. Голубков, В. Пилипчук, Т. Примах та іншими.

Методологічною основою виступають також матеріали із мережі Інтернет, пов'язані з темою удосконалення маркетингової діяльності на підприємстві, а також звітні дані підприємства ТОВ «Балаклійський шиферний комбінат».

Були використані метод спостереження та аналітичний метод дослідження.

Результати дослідження

Сутність маркетингової діяльності полягає в тому, що вона спрямована на орієнтацію виробництва, створення видів продукції, яка відображає вимоги ринку.

На нашу думку, будь-яке промислове підприємство, яке бажає втриматися на ринку та досягти успіху, повинно:

- орієнтуватися на споживача та оперативно реагувати ринкової кон'юнктури;
- проводити правильне сегментування ринку та оптимальне позиціонування на обраному сегменті;
- проводити ґрунтовні та безперервні маркетингові дослідження ринку, що надасть вичерпні дані про конкурентів, споживачів, нові потенційні канали збуту продукції, зміни на ринку, спричинені діями держави або зрушеннями у світовій економіці тощо.
- орієнтуватися на довгостроковий результат, що відображається у залученні та впровадженні інновацій як у сфері виробництва продукції, так і у сфері її збуту і післяпродажного сервісу.

Ефективність маркетингової діяльності промислового підприємства залежить від злагодженої та зрівноваженої діяльності його фахівців у всіх найважливіших самостійних напрямках маркетингу.

ТОВ «Балаклійський шиферний комбінат» у відповідності з умовами, які диктує ринок, розробило стратегію щодо поліпшення конкурентоспроможності продукції заснованої на:

- випуску нової продукції – кольоровий шифер;
- здешевленні собівартості продукції;
- розширенні ринку продажів шляхом кращої організації роботи менеджменту.

Аналіз маркетингової діяльності фірми показав, що підприємство має значний потенціал для розширення своєї діяльності. Але оскільки рівень конкуренції на ринку досить високий, зростає тиск з боку виробників альтернативних покрівельних матеріалів, економічна ситуація в країні та світі досить нестабільна, нами будуть запропоновані рекомендації щодо покращення діяльності підприємства.

В рамках товарної політики, на нашу думку, слід використати матрицю Ансоффа, яка пропонує чотири стратегії росту залежно від комбінації двох факторів – товару й ринку (таблиця 1):

Таблиця 1 – Матриця Ансоффа

Ринки	Товари	
	Наявні – хвильовий та плаский шифер	Нові – кольоровий шифер
Наявні – Україна, Росія, Молдова, Азербайджан, Грузія	Удосконалення діяльності	Ринкова експансія
Нові – Білорусь, Словачія, Угорщина, Румунія та країни близького зарубіжжя	Товарна експансія	Диверсифікація

Підприємство може застосувати стратегію стабілізації позицій – спробувати одержати максимально можливу вигоду від товарів, що виробляються, та ринків, що контролюються. Забезпечувати прибуток можна за рахунок інтенсифікації як виробництва, так і збуту (зниження собівартості, покращення якості, сервісу, застосування торгових знижок, розробка заходів просування продукту).

Оскільки підприємство вже вийшло на ринки Росії, Молдови, Грузії, Азербайджану, то потрібно активізувати свою діяльність і закріпити свої позиції на цих ринках.

З наявною шиферною продукцією і технологіями підприємство може вийти на нові ринки, зокрема, експортувати свою продукцію в країни ближнього зарубіжжя, такі як Білорусь, Словачія, Угорщина, Румунія.

Також можна освоїти нові технології для створення модифікацій існуючих товарів, удосконалити продукцію та закріпити позиції на наявних ринках, або ж розширювати свою діяльність, виходячи на нові ринки.

В рамках комунікаційної політики суттєво підвищити обсяги продажів шиферної продукції можна шляхом якісного поліпшення роботи з такими посередниками, як спеціалізовані покрівельні компанії. Велику частину закупівель за дорученням клієнтів роблять саме вони. У цьому випадку найефективнішим буде прямий маркетинг та стимулювання збуту. Пропонується проводити презентації для цієї групи партнерів, а також торговельних семінарів для співробітників фірми–покупця з інформуванням їх про товари–новинки і демонструванням можливостей цих товарів та прогресивних прийомів їх експлуатації.

Персональний продаж вважають найефективнішим засобом комунікації при реалізації товарів промислового призначення, тому потрібно вдосконалювати вміння працівників комбінату працювати з клієнтами. Засобами такого спілкування є бесіди по телефону, листування, особисте спілкування з клієнтами. Співробітники підприємства повинні викликати довіру і кваліфіковано консультувати наявних і потенційних споживачів.

Проаналізувавши стан ринку, конкурентів та збутову політику підприємства можна відмітити, що шифер різних виробників мало відрізняється зовні та за якістю, тому основна конкурентна боротьба направлена не стільки за кінцевого споживача, скільки за роздрібну торгову точку. Тому пропонується запровадити наступні заходи, що впливають на обсяг продажів:

- надання товарного кредиту (товар на реалізацію, відстрочка платежу);
- безкоштовна доставка (оскільки транспортування шиферу досить дороге);
- повернення бою (робота з рекламаціями).

Основною метою надання товарних кредитів є стимулювання збуту продукції та прив'язка окремих перспективних клієнтів до постачальника. Зрозуміло, що клієнти закуповуватимуть товари у тих постачальників, які пропонують вигідніші умови розрахунків, зокрема надають товарні кредити чи знижки. Відповідні відстрочки платежів повинні надаватися постійним клієнтам. Ця міра може укріпити відносини з клієнтами, а рівень довіри до підприємства неодмінно зросте.

Питання безкоштовної доставки може стати реальним з розвитком регіональних представництв, а також налагодженням транспортної та складської логістики, тобто відкриттям складів в інших областях України. На нашу думку, це допоможе не тільки налагодити відносини з партнерами та клієнтами, а й бути ближче до потенційних клієнтів та збільшити можливості по їх залученню.

Для аналізу економічної ефективності запропонованих заходів нами був використаний метод експертної оцінки. Як виявилось, підприємство зможе збільшити обсяги продажів та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Висновки

Таким чином, вивчення теоретичних аспектів маркетингової діяльності дало змогу з'ясувати той факт, що в умовах ринкової економіки підприємство повинно постійно адаптувати маркетингову діяльність до мінливих умов, щоб мати змогу утримувати лідируючі позиції та ефективно існувати.

В рамках маркетингової діяльності ТОВ «Балаклійський шиферний комбінат» було запропоновано:

- використати стратегію товарної та ринкової експансії, а також диверсифікації;
- використання персональних продажів та стимулювання посередників, а саме спеціалізованих покрівельних компаній;
- надання товарного кредиту та відстрочок платежів постійним та крупним клієнтам;
- налагодження логістичної та складської систем для надання клієнтам безкоштовної доставки товару.

Виявилося, що запропоновані заходи щодо вдосконалення маркетингової діяльності ТОВ «Балаклійський шиферний комбінат» дозволять збільшити обсяги продажів продукції та збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Список літератури: 1. Котлер Ф. *Основы маркетинга. Краткий курс* / Ф. Котлер. – М. : Изд-во Вильямс, 2007. – 656 с. 2. Балабанова Л. В., Бриндіна О. А. *Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств.* — Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. — 230с. 3. Гаркавенко С.С. *Маркетинг: Підручник.* - К.: Лібра, 2004. -712 с. 4. Ансофф, И. *Стратегическое управление* / И.Ансофф. - М.: Экономика, 2005. - 178 с. 5. Примак Т. О. *Маркетингові комунікації в системі управління підприємством.* — К.: Експерт, 2001. 6. www.shifer.com.ua

Надійшла до редколегії 17.09.2012

М.М. ГУРЕВІЧОВ, д-р. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ», Харків
Є.В. КОВАЛЬОВ, д-р. екон. наук, проф., ХНУВС, Харків
Л.В. СОКОЛОВА, д-р. екон. наук, проф., ХНУРЕ, Харків

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРАХУНКУ ВЕЛИЧИНИ ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ ПРИ ВІДКЛЮЧЕННІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

В роботі розглядаються наслідки до яких призводить вихід з ладу електроенергетичного обладнання з виробітку електроенергії на електростанціях. Запропоновані методи визначення відповідних соціально-економічних збитків. Вони матимуть місце, як для технологічних об'єктів, так і для населення. Наведено склад відповідних втрат і засоби їх розрахунку.

Ключові слова: методика втрат, експлуатаційні та поточні витрати, електроенергетика, надійність, комерційний ефект, ефект держави, ефект населення.

В работе рассматриваются последствия к которым приводит выход из строя электроэнергетического оборудования из выработки электроэнергии на электростанциях. Предложенные методы определения соответствующих социально-экономических убытков. Они будут иметь место, как для технологических объектов, так и для населения. Приведен состав соответствующих потерь и средства их расчета.

Ключевые слова: методика потерь, эксплуатационные и текущие расходы, электроэнергетика, надежность, коммерческий эффект, эффект государства, эффект населения.

Discusses the consequences that lead failure of electrical equipment for power generation in power plants. The methods for determining the appropriate socio-economic damage. They will have a place for technological facilities, and the public. Shows the composition of the costs and how to calculate them.

Keywords: methods of losses, running and current expenses, electroenergy, reliability, commercial effect, effect of the state, effect of population.

Вступ. У теперішній час значна частина електроенергетичного обладнання на електростанціях України застаріла. Наприклад, на теплових електростанціях строк використання переважної більшості електрогенераторів перевищує 60 років. Тому не виключені їх відмови, що призведе до суттєвих збитків. Однак в літературі [1,2,3, та ін.] такі аспекти визначені недостатньо. Цей й викликало необхідність розробки відповідних методичних засад.

Постановка задачі. Завдання роботи полягає в розробці теоретичних і науково-методичних засад, націлених на удосконалення теорії і практики визначення соціально-економічних втрат від відключень електроенергії у суб'єктів підприємництва і населення.

Методологія. Теоретичною основою вивчення даної теми стали роботи зарубіжних і вітчизняних авторів з теорії ефективності нововведень, її методичні аспекти економічної оцінки надійності засобів виробництва та ін.

© М.М. Гуревичов, Є.В. Ковальов, Л.В. Соколова, 2012

Результати дослідження. У даній роботі розроблені відповідні методичні засади. Окрім витрат на ремонти по усуненню раптових відмов аналізуємих засобів автоматизації, що наводяться у ряді робіт, в розрахунках які пропонуються, враховуються і інші складові витрат. Їх чисельні величини у багатьох випадках значно перевищують витрати на ремонти по усуненню раптових відмов аналізованої техніки.

Оскільки мова йде про загальну методику витрат, до неї включені види витрат, що мають вплив як на змінення експлуатаційних витрат у споживачів, так і на збільшення величини одночасних витрат. При розробці відповідних методичних положень ми керувалися правилом тотожності ефектів за варіантами. Тому для варіанту, у якому спостерігається певне зменшення випуску продукції при відмові засобів праці, в величині приведених витрат або прибутку додається відповідна величина поточних та одночасних витрат для вирівнювання варіантів по обсягу випуску до рівня, що передбачувався завданням. При цьому всі види матеріальних збитків, які пов'язані з простоями технологічного обладнання, розраховуються у порівнянні зі зменшенням запланованої продуктивності технологічних агрегатів при відсутності відмов електроенергетичних засобів автоматизації і її величини при їх наявності. Відповідно, підвищення рівня надійності аналізованої техніки знижує простої технологічного обладнання, матеріальні збитки у виробництві від виходу з ладу засобів автоматизації, а також непродуктивної втрати матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. В методичних засадах що пропонуються нижче, враховується змінення величини комерційного та бюджетного ефекту, яка має місце в результаті відмов засобів автоматизації, що розглядаються.

Наприклад, втрати прибутку в результаті зменшення обсягів продукції і, відповідно, зниження обсягів реалізації, призводять до зниження розміру розрахункового прибутку і рівня рентабельності. У свою чергу, це обумовлює скорочення величини заохочувальних фондів підприємств, уповільнюється також обіг обігових коштів. Це у свою чергу зменшує накопичення коштів для проведення інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва.

Для проведення відповідних розрахунків нами використані такі показники. Для визначення величини можливих збитків при попередніх розрахунках – збільшення величини інтернаціональної вартості або приведених витрат. Для визначення величини фактичних збитків – зниження величини прибутку, що залишається у підприємстві (організації, фірми). Для визначення впливу подібних збитків на величину національного ефекту використовується показник чистої продукції у конкретних господарських ланках. Ми розглядаємо види втрат при відключеннях електроенергії відображені в існуючій літературі та у відповідних нормативних законодавчих документах. До них, з нашої точки зору, відносяться:

Збитки для населення. Полягають у зменшенні виплат заробітної плати трудівникам при простоях технологічного обладнання Зб_{ЗП}. Знаходяться з урахуванням вимог кодексу закону про працю:

$$Зб_{ЗП} = 0,5 \sum_{j=1}^P N_j N_{pj} T_{прj} C_{годj} (1 + K_H) \quad (1)$$

де N_j – кількість простоїв робочих j -го виду, од./рік; N_{pj} – кількість основних робочих j -го виду, що простоюють при відмовах засобів автоматизації, чол.; $T_{прj}$ – середній час простою робочих j -го виду при одній відмові, год.; P – кількість видів основних робочих, од. 0,5 – коефіцієнт оплати простоїв від величини заробітної плати при нормальних умовах праці згідно кодексу законів про працю.

Збитки для держави. 1. Зменшення величини заробітної плати призводить до зниження величини податків Зб_{Пф} з фізичних осіб, що виплачуються у бюджет держави:

$$Зб_{Пф} = Зб_{ЗП} \cdot \%Пдф \quad (2)$$

де $\%Пдф$ – середній відсоток податків з фізичних осіб.

2. Зменшення випуску продукції при простоях технологічного обладнання призводить до зниження величини прибутків, що виплачуються у бюджет держави з юридичних осіб Зб_{пюр.}:

$$Зб_{пюр} = Зб_{пр} \cdot \%Пдюр \quad (3)$$

де $Пдюр$ – середній відсоток податків з юридичних осіб.

3. Матиме місце також зменшення доходів держави в результаті зниження величини споживання домашніх господарств Зб_{дх} при зменшенні доходів родини. Відповідно до статистичної обробки даних за 10 років співвідношення росту (і відповідно зменшення) споживання домашніх господарств при зростанні (зміненні) доходу трудящих становить Зб_{дт} 0,68. Тоді:

$$Зб_{пюр} = Зб_{пр} \cdot \%Пдюр \quad (4)$$

де $\% від$ – відсоток відрахувань державі від продажу товарів та послуг. В середньому його можна прийняти в Україні рівнем 0,3. Додаються і специфічні види збитків.

1. Зріст споживання електроенергії. Він притаманний для гарячих виробництв (ковально-пресових, термічних і т. ін.). Відповідні витрати розраховуються за формулами, що наведені в літературі.

2. Як свідчить статистика, переважна більшість громадян в Україні користується послугами громадського транспорту, в тому числі, значна кількість пасажирів перевозиться міським електротранспортом. При його відмовах матимуть місце втрати прибутку Зб_{пр} в результаті запізнення пасажирів на роботу у найбільш поширені в першу та в другу зміни. Має місце також скорочення продуктивності праці в початковий період з'явлення працівників на роботі в результаті виникнення певного стресу через виниклу

ситуацію. Втрати прибутку в цьому випадку пропонується розраховувати за формулою:

$$Зб'_{\text{пр}} = n_{\text{в}} \cdot \gamma_{\text{в1}} \cdot n_{\text{пас}} \cdot \text{Вт}_{\text{ч1}} \cdot \text{Пр}_1 \quad (5)$$

де $n_{\text{в}}$ – кількість відключень електричних виробів, встановлених на рухомому складі міськелектротранспорту, од./рік; $\gamma_{\text{в1}}$ – частка відмов, пов'язаних із запізненням на роботу, в.о.; $n_{\text{пас}}$ – кількість пасажирів у одній машині у годину пік, чол.; $\text{Вт}_{\text{ч1}}$ – втрати часу на одного пасажирів при зупинці машини, год./од.; Пр_1 – прибуток, створений одним працюючим за годину, грн./год. У свою чергу $\text{Пр}_{1\text{пр}}$

$$\text{Пр}_{1\text{пр}} = \frac{\text{П}_p}{n_p \cdot \Phi_p} \quad (6)$$

де П_p – річний прибуток у промисловості, тис. грн./рік; Φ_p – середньорічний час, відпрацьований одним штатним працівником у промисловості, год./чол. n_p – кількість працюючих у промисловості, осіб.

Крім того, матимуть місце

Соціальні витрати при відключенні електроенергії. Вони розраховуються у рамках регіону і, на нашу думку, вміщують три укрупненні види збитків.

1. Витрати на ремонт побутової техніки $З_{\text{р6}}$ грн./рік в результаті її виходів з ладу – холодильників, телевізорів і т. ін. при виникненні піків токів, напруги при включенні електроживлення після його відключення. Розраховується, як множина кількості виходів із ладу побутової техніки на протязі року в регіоні з вказаної причини $n_{\text{об}}$, середньої вартості одного наслідку такого-роду (окрім необхідності ремонту може мати місце, наприклад, зіпсованість продуктів при відключенні холодильників у літній час) C_{1y} , тобто:

$$З_{\text{р6}} = n_{\text{об}} \cdot C_{1y} \quad (7)$$

У свою чергу:

$$n_{\text{об}} = n_{\text{об1}} \cdot A_v \quad (8)$$

$n_{\text{об1}}$ – кількість виходів із ладу побутової техніки на її одиницю при відключенні електроенергії, од./рік; A_v – кількість встановлених побутових пристроїв даного виду у регіоні, од.

2. Збитки, які впливають на здоров'я населення.

До них відносяться:

а) наслідки від одержання травм, що мають місце при падінні громадян на вулицях в осінньо-зимовий час в результаті відсутності вуличного електроосвітлення. Витрати у даному випадку $З_{\text{тр}}$ грн./рік визначаються множиною кількості травм $n_{\text{тр}}$ на середню величину витрат, пов'язаних із відновленням працездатності людини в результаті її лікування $C_{\text{л}}$, у грн. У свою чергу, величина $C_{\text{л}}$ знаходиться як множина кількості днів відповідного

лікування $D_{л1}$ на середні витрати на лікування однієї людини $C_{л1}$ у грн./день, тобто:

$$Z_{тр} = n_{тр} \cdot D_{л1} \cdot C_{л1} \quad (9)$$

б) при травмах мають місце також втрати прибутку в результаті відсутності працівників на робочих місцях $\Delta\P_{тр}$. Вони розраховуються як множина наступних величин: середньоденного (місячного) виробітку на одного працюючого $B_{м1}$ у грн./міс., кількості днів (місяців) його відсутності на робочому місці D_0 , кількості травмованих працівників $n_{тр}$, питомої ваги прибутку у виробітку одного працюючого $Y_{п1}$:

$$\Delta\P_{тр} = B_{м1} \cdot D_0 \cdot n_{тр} \cdot Y_{п1} \quad (10)$$

в) збитки в результаті погіршення здоров'я трудящих при виділенні шкідливих речовин при відключенні електроенергії на ряді виробничих дільниць. Наприклад, в гальванічних та ін. виробництвах. Розраховуються аналогічно формулі (10):

3. Зменшення раціонального використання вільного часу населення.

Воно має місце в результаті.

а) перерв у подачі електроенергії за місцем проживання. Ця величина може бути розрахована за формулою:

$$\Delta_{в1} = t_0 \cdot C_{1гпр} \cdot A_{нас} \quad (11)$$

де t_0 – кількість годин відключення електроенергії в році на одного працездатного мешканця чи учня в регіоні, коли виключається можливість продуктивного використання вільного часу, год./рік; $C_{1гпр}$ – ефект від продуктивного використання вільного часу, грн./год. $A_{нас}$ – кількість даних груп населення у регіоні, од.

Подібні втрати матимуть місце для усіх груп населення в усі дні року, як у робочі, так і у вихідні.

Ефект такого роду полягає у створенні сприятливих умов для росту творчого потенціалу особистості, підвищення рівня знань, проведення культурного дозвілля, а також виконання робіт у домашньому господарстві, на присадибних ділянках і т. ін., грн./год. Подібні втрати матимуть місце для усіх груп населення в усі дні року, як у роботі, так і у вихідні.

Згідно [4] така величина може бути розрахована, як 50 відсотків від середнього динної зарплати працюючих.

б) збільшення часу пересування населення в результаті перебоїв у роботі міського електротранспорту $\Delta_{в2}$. Збитки розраховуються у відповідність з попередньою формулою.

Загальна величина соціальних втрат у регіоні в результаті перерв у енергопостачанні визначається як сума перелічених вище складаючих.

Висновки. При виході з ладу аналізуємих електроенергетичних виробів мають місце суттєві втрати у виробництві. Однак комплексної методики визначення відповідних збитків на сьогодні не розроблено. У цьому зв'язку запропоновані відповідні засади. Вони враховують змінення величини прибутку при відмовах аналізуємих засобів автоматизації, браку продукції,

збільшення відповідних статей одночасних та поточних витрат у порівнянні з нормальним характером протікання технологічних процесів.

Визначені також склад соціальних втрат і засоби їх розрахунку при перервах у виробничому процесі, викликаних недостатньою надійністю аналізуємих засобів автоматизації.

Такий підхід дозволяє підійти всебічно до розгляду поставленої проблеми. Він сприятиме створенню нових електротехнічних виробів з найбільш доцільними техніко-економічними характеристиками, що призведе до зменшення втрат в промисловості і в національному господарстві від недостатнього рівня надійності аналізуємої техніки.

Розроблені в роботі методичні засади дозволяють провести необхідні розрахунки та визначити доцільність капіталовкладень на проведення подібних, а також енергозберігаючих заходів.

Список літератури: 1. *Колегаев Р.Н.* Экономическая оценка качества и оптимизация системы ремонта машин. / *Р.Н. Колегаев.* – М.: Машиностроение, 1980. – 239 с. 2. *Орлов П.А.* Менеджмент качества сертификации продукции / *П.А Орлов.*– Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. 3. *Старик Д.Э.* Экономика авиастроительного предприятия. – М.: Добре слово, 2005. – 236 с. 4. Методические рекомендации по оуенке эффективности инвестиционных проектов и их отбору финансирования. – М.: АзотИнтерэксперт, «Инфра-М», 1995. – 421 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2012

УДК 658.81

О.П. КОСЕНКО, доц. каф. економіки та маркетингу НТУ«ХПІ», Харків
Л.Ю. ГУБАРЬ, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТУ ТОВАРІВ В ПРОЦЕСІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні аспекти організації збуту на підприємстві, проведено аналіз системи збуту досліджуваного підприємства та запропоновано заходи щодо її вдосконалення.

Ключові слова: Організація збуту, збутова політика, збутова діяльність, канал збуту.

В статье рассмотрены теоретические аспекты организации сбыта на предприятии, проведен анализ системы сбыта исследуемого предприятия и предложены меры по ее совершенствованию.

Ключевые слова: Организация сбыта, сбытовая политика, сбытовая деятельность, канал сбыта.

The article considers the theoretical aspects of marketing in the company, an analysis of distribution companies studied and offered actions for its improvement.

Keywords: Organization of sale, sale policy, sale activity, channel of sale.

Вступ. Організація збуту – надзвичайно актуальна, складна та достатньо

© О. П. Косенко, Л.Ю. Губарь, 2012

суперечлива проблема сучасної ринкової економіки. Правильно організована та розумно керована збутова діяльність значно підвищує шанси на успіх підприємства в умовах ринку. Збутова політика як інструмент фінансово-господарської діяльності, як організація раціонального процесу просування продукції від виробника до кінцевого споживача, забезпечує доставку потрібних товарів в потрібне місце, в потрібний час з оптимальними витратами.

Більшість праць вчених націлені на вирішення проблемних питань у сфері торгівлі, а відносно збутової діяльності підприємств промисловості робляться лише деякі зауваження. Недостатньо вивчені та потребують подальших розробок системне представлення управління збутовою діяльністю, склад функцій та завдань управління збутом, класифікація економічних об'єктів управління збутовою сферою. Також існують недоліки в межах дії окремих функцій управління - визначення складу показників плану збуту, формування ефективної оргструктури збутового підрозділу, проблеми інформаційного та аналітичного забезпечення системи управління, оптимальний вибір моделі оплати праці збутового персоналу тощо. Отже, питання організації збуту на підприємстві залишається недостатньо розкритим та надзвичайно мало уваги приділено проблемам збуту промислової продукції, що потребує подальшого вивчення.

Постановка задачі. Метою написання статті являється дослідження теоретичних та практичних аспектів організації збуту в процесі маркетингової діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) розгляд теоретичних аспектів організації збуту на підприємстві;
- 2) аналіз економіко-господарської діяльності виробничого підприємства;
- 3) проведення аналізу системи збуту досліджуваного підприємства;
- 4) розробка пропозицій щодо вдосконалення системи організації збуту в процесі маркетингової діяльності підприємства

Методологія. Теоретичним дослідженням організації збутової діяльності, пошукам шляхів її удосконалення присвячено значну кількість робіт зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких варто відзначити наукові праці Акулича І.Л., Басовського Л.Е., Беляєва В.И., Данченка Л. А., Дорофєєва В.Д., Зайцева В.А., Зубкова А.Б., Котлера Ф., Королькова Е.М., Смагіної О.А., Болта Г.Д., Суркової Е.В., Наумова В.Н. та інших.

Результат дослідження. В сучасних умовах серед причин, що приводять до збитковості підприємств, значне місце посідають суб'єктивні, які залежать від результатів діяльності них самих. Одне з основних місць серед цих причин займає проблема збуту продукції. Фінансові труднощі у споживачів, відсутність гнучкої ринкової стратегії у виробників – все це періодично породжує кризи збуту. Система збуту продукції будь-якого підприємства повинна бути гранично ефективна і орієнтована на потреби

ринку. З огляду на це кожне підприємство має постійно вдосконалювати систему збуту для забезпечення успішної діяльності.

Роль та значення збутової діяльності полягають в наступному:

- збутова діяльність, будучи в певному значенні продовженням виробничої діяльності, не просто зберігає створені, а створює додаткову споживчу вартість та вартість товару, тим самим збільшуючи його загальну цінність;

- збутова діяльність, будучи направлена на комерційне завершення маркетингової і виробничої діяльності підприємства, одночасно знаходить, формує і реалізує не тільки конкретні економічні результати його діяльності, але і конкретні потреби конкретних споживачів. Тобто, будучи однією з найважливіших підприємницьких функцій виробничого підприємства, вона не тільки втілює його корпоративну місію, але і певною мірою визначає її;

- збутова діяльність у всій системі створення товару (цінності) є однією з джерел його конкурентної переваги, як прямого (в межах власної організації), так і непрямого (в організації господарських зв'язків і ділових відносин з партнерами) ефектів.

- визначається остаточно результат всіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку;

- пристосовуючи збутову мережу до запитів покупців, виробник має набагато більше шансів для виграшу в конкурентній боротьбі;

- збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу;

- під час збуту ефективніше відбувається виявлення і вивчення смаків та вподобань споживачів.

В ході дослідження було розглянуто теоретичні аспекти організації збуту на підприємстві, був проведений детальний аналіз збутової діяльності на прикладі ТОВ ТВП «Родник». Основною метою підприємства є задоволення запитів споживачів, що передбачає виробництво якісної продукції, оновлення асортименту, утримання стабільної ціни.

Виробництво глазурі для харчової промисловості, молочних консервів, молока згущеного з цукром та рослинними жирами, розфасовка та їх оптовий продаж є основними видами діяльності підприємства «Родник».

Основна мета збутової політики ТОВ ТВП «Родник» — організація збутової мережі для ефективного продажу виготовленої продукції підприємства.

Система стимулювання збуту та рекламна діяльність на підприємстві не розвинена як слід, тому не є достатньо ефективною через нерациональну організацію всієї системи маркетингових комунікацій. Через дану дезорганізацію досить велика частина потенційних прибутків проходить повз дане підприємство, що слід негайно виправляти адже це призводить до неефективного використання ресурсів підприємства та втрати максимального доходу. Ми пропонуємо активізувати рекламу та проведення ефективних

заходів щодо стимулювання збуту з метою залучення потенційних покупців, адже збутова стратегія зв'язана з рекламною діяльністю, оскільки для більш інтенсивного збільшення прибутку, для залучення нових споживачів необхідна якісна рекламна кампанія. ТОВ ТВП «Родник» рекламує свою продукцію за допомогою сайту в Інтернеті та опублікуванням в місцевій пресі. Рекламна діяльність практично відсутня, носить епізодичний характер. Інтернет – реклама доволі перспективна і підприємство повинно оновити дизайн WEB – сайту. За допомогою сайту з'являється можливість яскравіше представити підприємство як перед конкурентами, так і доступно інформувати відвідувачів про його товари.

В даний час потрібні нові сучасні підходи до організації збутової діяльності. Таким підходом може бути використання глобальної комп'ютерної мережі «Internet», яка має величезну вигоду. За допомогою Internet про діяльність ТОВ ТВП «Родник» могло б дізнатися значно більше число потенційних покупців продукції підприємства. Для компанії це можливість розширити свою клієнтську базу, підвищити обізнаність споживачів своєї продукції, збільшити об'єм продажу і в цілому сформувати сприятливий образ компанії; для співробітників в результаті успішності рекламної кампанії більш об'єднується колектив, дає упевненість в завтрашньому дні кожному окремому працівнику, стимулюючи його тим самим до більшого ступеня самоідентифікації з фірмою, більш активної роботи і віддачі загальній справі, прагненню до підвищення власної кваліфікації, що у свою чергу позитивно відображається на зовнішньому вигляді компанії, позиціонує її як стійку, професійну організацію.

ТОВ ТВП «Родник» використовує пряму форму оптової реалізації своїх товарів без залучення посередників, що збільшує витрати виробника, оскільки він вимушений створювати дорогі запаси товарів, забезпечувати їх зберігання і продаж конкретним споживачам. Тому тільки великим конкурентоздатним підприємствам під силу здійснювати самостійно реалізацію своїх виробів. У зв'язку з цим, у підприємства «Родник» виникли проблеми при організації збуту:

- обмеженість в ресурсах для пошуку споживачів, тому підприємство не завжди пропонує свої товари тим, кому вони потрібні, а скоріше тим, кого вдалося відшукати;
- реалізація прямого методу збуту потребує значних капіталовкладень;
- збільшуються витрати на маркетингові дослідження, які пов'язані з вивченням ринку;
- необхідність вивчення кожного сегмента ринку, в яких існують певні ризики та небезпеки для підприємства;
- підприємство потрапляє в певну залежність від власного збутового персоналу, тому необхідно весь час удосконалювати їх майстерність, проводити навчання, що пов'язано з додатковими витратами.

Ми вважаємо, що доцільніше та економічно ефективніше буде передати частину роботи щодо збуту продукції посередникам. Комбінований метод збуту передбачає поєднання прямого та непрямого методів. Тобто виробник може формувати власну збутову мережу, але не відмовлятися при цьому від послуг посередників і на певних ринках бути присутнім за допомогою агентів, представників, дистриб'юторів тощо.

Отже, найбільш оптимальним для ТОВ ТВП «Родник» є використання змішаного каналу реалізації, оскільки в цьому випадку отримується така важлива перевага, як «новий клієнт». Адже, виробникам, особливо дрібним, з обмеженими фінансовими ресурсами, не під силу утримувати систему прямого маркетингу товару, тому вони повинні звертатися до посередників, які забезпечать збут великих партій товару.

Цільовими орієнтирами розвитку діяльності ТОВ ТВП «Родник» повинні стати:

- створення розвинутої структури каналів постачання товарів;
- вивчення попиту населення на окремі види продукції, що реалізуються підприємством;
- визначення ефективності укладення договорів з постачальниками товарів до реалізації;
- підтримка необхідної інтенсивності товаропотоків;
- формування резервних джерел фінансування забезпечення процесу руху товарів.

Для ефективної діяльності підприємство повинно розвивати і зміцнювати ринкові відносини, що супроводжують процес реалізації товарів, з такими структурними організаціями, як:

- сервісні структури (холодильне, тарне, транспортне господарство);
- інформаційні системи з банками даних для оперативного управління переміщення товарів на основі комп'ютерної техніки;
- посередницькі фірми з надання послуг маркетингового, в тому числі рекламного характеру;
- організації, які сприяють укладанню контрактів, пошуку продавців або покупців;
- експертні служби з контролю за якістю та безпекою товарів;
- комерційні банки для обслуговування торгівельного процесу з пайовим капіталом виробничих, оптових і роздрібних торговельних підприємств;
- компанії із страхуванням підприємницької діяльності.

Для подальшого розвитку підприємства необхідно розширити функції щодо клієнтів - покупців. Підприємство повинно підвищити ефективність таких функцій: оцінка кон'юнктури і попиту; доставка товарів; кредитування; інформаційне і консалтингове обслуговування.

Висновки. У даній статті було досліджено загальну характеристику теоретико-методологічних аспектів організації системи збуту на підприємстві, проведений аналіз збутової діяльності підприємства та

запропоновано шляхи підвищення ефективності збутової діяльності з метою їхнього впровадження в подальшій діяльності підприємства.

Практична значимість статті полягає в тому, що ґрунтуючись на аналізі техніко-економічних показників та вивченні процесу збуту на підприємстві «Родник» було виявлено наявні проблеми при організації збутової діяльності. Це дозволило визначити основні напрямки подальшого її вдосконалення. Важливою задачею є не тільки аналіз збуту в системі маркетингу, але і конкретні пропозиції по її вдосконаленню. Прийняття та впровадження, запропонованих нами заходів буде сприяти підвищенню ефективності діяльності ТОВ ТВП «Родник», що приведе до зростання конкурентоспроможності компанії та зміцнення положення на ринку кондитерських виробів.

Список літератури: 1. Акулич М.В. Методы анализа структуры сбыта предприятия //Маркетинг, реклама и сбыт, 2002 2. Болт Г. Д. Практическое руководство по управлению сбытом. М.: Экономика, 2007 3. Голубева С. Менеджмент сбыта, М.,РЭФ, 2010. 4. Дорофеев В.Д., Зубков А.Б. Маркетинг в управлении организации: Монография. – Пенза: ПГУ, 2011. 5. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. М.: 2009 6. Пустынникова Ю. Искусство управления каналами сбыта //Управление компанией, 2011 7. Скотт Д.Г. Учитесь эффективно продавать и управлять сбытом / Пер. с англ. – К.: Внешторгиздат, 2008.

Надійшла до редколегії 18.09.2012

УДК 338.5

Н.І.ЛАРКА, канд.екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Ю.В.МАНЧИНЬСКА, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ЗАСТОСУВАННЯ CVP-АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуті проблеми ціноутворення на вітчизняних підприємствах. Систематизовано основні методи встановлення ціни. Запропоновано видозмінений метод CVP-аналізу з урахуванням умов вітчизняного ринку.

Ключові слова: цінова політика, ціноутворення, CVP-аналіз.

В статье рассмотрены проблемы ценообразования на отечественных предприятиях. Систематизированы основные методы установления цены. Предложен видоизмененный метод CVP-анализа с учетом условий отечественного рынка.

Ключевые слова: ценовая политика, ценообразование, CVP -анализ.

The article deals with the problems of pricing that domestic enterprises face nowadays. The basic methods of pricing are systematized. A modified method of CVP-analysis with regard to the conditions of domestic market is suggested.

Keywords: price policy, pricing, CVP of -аналіз.

© Н.І.Ларка, Ю.В.Манчинська, 2012

Вступ. Незважаючи на те, що сучасні підприємствами все більш активно приділяють увагу товарній та комунікаційній політиці, ціна залишається одним з основних чинників конкурентоспроможності. В умовах вітчизняної економіки роль цінової політики зростає, що обумовлено загостренням конкурентної боротьби, зростанням чутливості споживачів до рівня цін, коливаннями платоспроможності та економічною нестабільністю. При цьому підвищується важливість управлінських рішень з цін, оскільки кінцеві фінансові результати і ринкове становище підприємства прямо залежить від обсягів збуту та цін на продукцію.

Питання ціноутворення в умовах конкурентного середовища розглядаються в роботах В. Тарасевича [1], В. Герасимчука [2], С. Гаркавенко [3], Ф. Котлера [4] та інших. В. Кудлай [5], О. Скачков [6], Е. Маказан, І. Медведєва [7] в своїх роботах розглядають сучасні аспекти ціноутворення в Україні. Проте мінливість конкурентного середовища вимагає постійного вдосконалення існуючих підходів до прийняття цінових рішень, що обумовлює актуальність дослідження.

Постановка задачі. Метою статті є пошук шляхів врахування умов сучасного ринкового середовища України в процесі ціноутворення на підприємствах.

Методологія. Методологічною основою для даного дослідження послуговували порівняльний аналіз та синтез. Також було використано системний підхід.

Результати дослідження. В сучасних умовах ринку прийняття цінових рішень на підприємстві може бути ускладнено наявністю ряду проблем у сфері цінової політики [5]. Так, до таких проблем належать: відсутність стратегічного підходу в ціноутворенні; необґрунтований вибір цілей ціноутворення; нестабільність законодавчої бази; недосконалість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення; відсутність маркетингових досліджень як основи для прийняття цінових рішень; відсутність комплексної оцінки цінової чутливості споживачів; ігнорування моніторингу цін конкурентів у процесі розробки цінової політики; брак кваліфікованих кадрів; використання затратного підходу в ціноутворенні; несвоечасність та недовідаєвість заходів щодо коригування цін; відсутність зв'язку ціни з іншими елементами комплексу маркетингу.

Розглянемо існуючу методологію формування ціни. У практиці ринкового ціноутворення використовується безліч методів формування ціни, які узагальнені в табл. 1.

Методи, засновані на обліку витрат, відображають орієнтацію на виробників, вони є традиційними і досить поширеними, що обумовлено наявністю необхідної інформації у підприємств, простотою розрахунків, можливістю визначити нижню межу ціни, що дозволяє відшкодувати понесені витрати. Проте вони мають недоліки: не враховується рівень попиту і може скластися ситуація, коли через високу ціну товар не буде

реалізований; "витратна" ціна не відбиває міри цінності товару для покупців; ігнорується вплив цін конкурентів і їх поведінка.

Таблиця 1 - Методи ціноутворення

Група методів	
1) Методи, орієнтовані на витрати	1) Метод повних витрат (фактичних і стандартних) 2) Метод граничних витрат (фактичних і стандартних) 3) Метод доходу з обороту 4) Метод рентабельності інвестицій 5) Метод аналізу безбитковості і визначення цільового прибутку 6) Метод прямих витрат 7) Метод надбавок до ціни
2) Методи, орієнтовані на попит споживачів	1) Метод споживчої оцінки 2) Метод максимізації продажу з урахуванням еластичності попиту 3) Метод психологічного ціноутворення 4) Метод розрахунку економічної цінності товару 5) Метод оцінки максимально прийнятної ціни 6) Метод аналізу границь 7) Метод аналізу піку збитків та прибутків
3) Параметричні методи	1) Метод порівняння питомих показників 2) Метод бальних параметричних оцінок 3) Метод кореляційно-регресивного аналізу 4) Агрегатний метод
4) Методи, орієнтовані на конкурентне оточення	1) Метод поточних цін 2) Метод слідування за лідером конкуренції 3) Метод розрахунку на основі прийнятих в практиці даного ринку цін 4) Метод престижних цін 5) Змагальний метод 6) Тендерний метод

Ціноутворення, орієнтоване на попит споживачів, розглядалось багатьма фахівцями [2, 3, 4], які вважають, що попит є єдиним чинником, який повинен враховуватися при обґрунтуванні ціни. При такому підході підприємство виходить з того, що споживач сам визначає співвідношення між цінністю товару для нього особисто і його ціною, порівнюючи ціни на аналогічні товари, представлені на ринку. Зміна ціни ставиться в залежність від зміни рівня попиту на товар таким чином, що ціна збільшується при зростанні попиту і зменшується при його зниженні, а витрати виробництва

враховуються лише як обмежувальний чинник, що показує, чи може товар за визначеною цим методом ціною приносити підприємству прибуток.

Ціноутворення, що враховує умови конкуренції, застосовують підприємства, що працюють на ринку чистої або олігополістичної конкуренції. Перевагою цих методів є врахування поведінки конкурентів та встановлення ціни власної продукції в межах ринкових цін. Недоліками є обмеженість інформації, працездатність методів лише на окремих видах ринку, ігнорування споживчих факторів.

Враховуючи переваги та певні обмеження вищезгаданих методів встановлення ціни, доцільно об'єднати існуючі методики в метод ціноутворення на основі врахування маржинального прибутку, еластичності попиту та конкурентоспроможності продукції. На українському ринку чинник конкурентоспроможності продукції набуває особливого значення. Досьогодні близько 60% вітчизняних підприємств використовують витратний метод ціноутворення, а лише близько 10% застосовують маржинальний метод, проте ускладнення конкурентної ситуації внаслідок появи великої кількості конкурентів як всередині ринку, так і з-за кордону вимагає пошуку шляхів адаптації механізму ціноутворення до нових умов ринку.

У зв'язку з цим пропонується використання методики, що передбачає наступні кроки.

1. Визначення еластичності попиту та можливих обсягів продажу при різних цінах на основі аналізу діяльності попередніх років.

2. Проведення CVP-аналізу для кожного рівня цін. Розрахунок точок беззбитковості і визначення необхідного обсягу збуту. Результати розрахунків необхідно звести до таблиці (див. табл. 2), де кількість розглянутих варіантів рівня ціни прямо пропорційна точності результатів дослідження.

Таблиця 2 – Результати CVP-аналізу

	Варіант 1	Варіант 2
Ціна		
Виручка від реалізації		
Змінні витрати		
Маржинальний прибуток		
Постійні витрати		
Прибуток		
Точка беззбитковості		

3. Порівняння отриманих обсягів з реально можливими (з п.1), вибір оптимального рівня ціни.

4. Додатково, для врахування конкурентних чинників, провести аналіз конкурентоспроможності продукції даного підприємства у порівнянні з

продукцією конкурентів. Провести оцінку техніко-економічних параметрів з урахуванням їх вагомості для споживача та розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності стосовно кращого конкурента.

5. Встановити остаточну ціну за форм. 1:

$$Ц = Ц_{опт} \cdot K_{конк}, \quad (1)$$

де $Ц_{опт}$ - оптимальна ціна, за якої досягається найбільший маржинальний прибуток;

$K_{конк}$ - інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції порівняно з найкращим конкурентом.

Висновки. На даний момент, вдосконалення цінової політики є одним з пріоритетних завдань для більшості українських підприємств. Сучасні методики ціноутворення включають витратні методи, методи, орієнтовані на споживачів, методи, орієнтовані на конкурентів, та параметричні методи.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в доповненні методики CVP-аналізу оцінкою конкурентної позиції підприємства на ринку. Запропонована методика має практичне значення для обґрунтування управлінських рішень по ціноутворенню на вітчизняних підприємствах.

Список літератури: 1. *Тарасевич В.М.* Ценовая политика предприятия. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2003. - 288 с. 2. *Герасимчук В. Г.* Маркетинг: теорія і практика. - К.: Вища школа, 1994. 3. *Гаркавенко С. С.* Маркетинг. Підручник. - К.: Лібра, 2002. - 712 с. 4. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой.- М.: Прогресс, 1990.- 736 с. 5. *В. Г. Кудлай.* Актуальні проблеми ціноутворення на підприємствах в сучасних умовах / *В. Г. Кудлай* // Український соціум. – 2006. - №6. – с. 73-80. 6. *Скачков О. М.* Удосконалення методів ціноутворення в умовах невизначеності ринкової кон'юнктури : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / *О.М. Скачков.* – Київ, 2007. – 16 с. 7. *Маказан Е.В., Медведева І.С.* Сучасні аспекти ціноутворення в Україні / *Маказан Е.В.* // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. - №18(1). - с. 255-263.

Надійшла до редколегії 20.09.2012

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р экон.наук, НТУ «ХПИ», Харьков

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И РЫНОК ТРУДА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Рынок труда в трансформационных условиях как органическая часть рыночной экономики формируется в беспрецедентной обстановке. Формирование организованного рынка труда должно опираться на четыре степени свободы, которые находят свое отражение в принципах эффективного существования и функционирования рынка труда.

Ключевые слова: рынок, занятость, население, развитие

Ринок праці в трансформаційних умовах як органічна частина ринкової економіки формується в беспрецедентній обстановці. Формування організованого ринку праці повинне спиратися на чотири міри свободи, які знаходять своє віддзеркалення в принципах ефективного існування і функціонування ринку праці.

Ключові слова: ринок, зайнятість, населення, розвиток

Labour-market in transformation terms as organic part of market economy is formed in an unprecedented situation. Forming of the organized labour-market must lean against four degrees freedoms which find the reflection in principles of effective existence and functioning of labour-market.

Keywords: market, employment, population, development

Вступление. Экономические проблемы занятости населения и развития рынка труда в условиях происходящих социально-политической модернизации и экономической трансформации нашей страны приобретает в настоящее время стратегическую значимость. И это связано с тем, что развитие и модернизация рыночной экономике резко обострило положение дел на рынке труда в Украине, существенно изменило социально-профессиональную структуру общества, ценностно-профессиональные ориентации различных слоев населения, представления о престижности определенных видов труда и профессиональной деятельности.

Постановка задачи. Задачей данной статьи является исследование современного состояния и перспектив развития и изменения в занятости населения страны и рынка труда, а также выяснение основных причин существующих в данной сфере диспропорций.

Методология. Методологическую базу данного исследования составляют фундаментальные научные труды классиков рыночной экономики и трудовой занятости населения, а также информационная база украинской экономики в различных сферах: законодательной, коммерческой, производственной, социальной и т.п.

Анализ существующих исследований и публикаций. Рынок труда является важнейшей составной частью программы перехода к рыночной экономике. В этой связи особое значение приобретают вопросы разработки и

© П.Г. Перерва, 2012

обеспечение механизма его эффективного формирования. В этом плане следует отметить фундаментальные исследования ученых-экономистов Колота А.М. [3, 5], Петюха В.М. [6], Томилова В.В. и Семерковой Л.Н. [7] и др. Согласно определению В.В. Томилова и Л.Н. Семерковой [7], рынок труда представляет собой систему социально-экономических отношений между свободными трудоспособными владельцами рабочей силы, нуждающимися в работе по найму, и физическими или юридическими владельцами средств производства, предъявляющими спрос на рабочую силу по поводу распределения, перераспределения, найма и включения рабочей силы в процесс общественного производства. Таким образом, рынок труда охватывает преимущественно систему распределительных и обменных отношений в процессе воспроизводства рабочей силы, хотя некоторые моменты как производства, так и использования рабочей силы также находятся в сфере рыночного регулирования.

Результаты исследования. Рынок труда в трансформационных условиях как органическая часть рыночной экономики формируется в беспрецедентной обстановке - после длительного исторического периода приостановки действия рыночного механизма регулирования экономики в результате перехода к плановой централизованно управляемой системе хозяйства, в которой факторы производства (средства производства и рабочая сила) не являлись товаром. Адекватная этой системе практика общественной организации труда и занятости не может быть одномоментно ликвидирована или приспособлена к требованиям рыночного механизма регулирования пропорций производства и занятости, заменена одной из привлекательных моделей западного мира, являющихся логическим следствием длительной эволюции системы рыночного хозяйства в условиях цикличности его развития.

На формирование рынка труда в странах СНГ оказывают влияние следующие макрофакторы сущностного характера [2,7]:

- становление и развитие системы рыночных отношений - осуществление разгосударствления, приватизация собственности, развитие новых форм хозяйствования, сферы частного и индивидуального бизнеса в условиях кризиса социально-экономической и политической независимости;
- развертывание структурной перестройки (конверсия военного производства, изменение структуры хозяйства в связи с интеграцией России в международный рынок, предстоящие изменения технического бизнеса, освоение современных технологий);
- нынешний курс правительственной экономической политики, направленный на либерализацию экономики, финансовую стабилизацию, ликвидацию бюджетного дефицита, стабилизация обменного курса национальной валюты и т.д. Развитие этих процессов сопровождается кризисом финансовой системы, жесткой кредитной политикой, ростом цен, инфляцией, падением жизненного уровня, спадом производства.

От сущностных макрофакторов, формирующих новые условия социально-экономического развития стран СНГ, во многом зависят факторы, которые непосредственно оказывают влияние на воспроизводство рабочей силы и ее движение на рынке труда, а, следовательно и на масштабы количественно-качественной рассогласованности между спросом на рабочую силу и ее предложением. К этой группе относятся прежде всего [1-3]:

- социально-экономические факторы, закладывающие основы уровня доходов и жизни населения, меру возможностей его социальной защищенности при переходе к рынку, формирование образовательного квалификационного потенциала;
- социально-демографические факторы: уровень урбанизации, половозрастная структура населения, режимы его воспроизводства, оказывающие разноплановое влияние на соотношение спроса и предложения рабочей силы;
- технико-экономические, организационно-экономические факторы, характеризующие степень развитости гибких форм организации производства, занятости, рынка труда;
- организационно-политические: например, федеративное устройство России, формирующее специфику отношений по воспроизводству рабочей силы (ее подготовке, распределению, перераспределению) и занятости между административно-территориальными образованиями;
- социально-культурные, национально-этнические, обуславливающие различия в уровне подвижности населения и приемлемых формах организации занятости;

Столь специфический набор взаимодействующих факторов и условий, формирующих рынок труда в странах СНГ на современном этапе, определяют их отличительные черты и тенденции развития.

Вместе с тем, каждая из постсоветских республик имеет свои специфические особенности развития, которые в определенной мере накладываются и на рынок такого специфического товара, которым является труд. В качестве примера рассмотрим особенности современного рынка труда [3]:

1. Современный рынок труда в странах СНГ неоднороден. Он представляет собой многослойную структуру, образуемую двумя взаимосвязанными сферами, несущими разную функциональную нагрузку, различающимися способом и формами аккумуляции резервов рабочей силы, организации и регулирования, характером влияния на эффективность производства и положение трудящихся. По этим признакам российский рынок труда можно подразделить на "открытый" и "скрытый".

Открытый рынок труда в свою очередь представлен официально организованной и неофициальной (по преимуществу) частями.

Открытый рынок труда охватывает все трудоспособное население, фактически ищущее работу и нуждающееся в профориентации, подготовке и

переподготовке, все вакантные рабочие места и должности, а также ученические места в государственном и негосударственном секторах.

Официальная часть открытого рынка включает в себя рабочую силу и вакансии, зарегистрированные в федеральной службе занятости, и ученические места в системе профессионального образования. Неофициальная часть открытого рынка аккумулирует ту часть спроса на труд, учебные места, которые не опосредуются услугами органов трудоустройства и учебных структур профессионального образования. Их согласование осуществляется на основе прямых контактов с работодателями, а также опосредуется различного рода посредниками негосударственными структурами, осуществляющими подбор подходящей работы, подготовку, повышение квалификации и овладение дефицитными новыми профессиями.

Скрытый рынок труда образуют работники, сохраняющие статус занятых, но имеющие в ближайшей перспективе достаточно высокую долю вероятности потерять работу - на условиях договора или контракта.

2. *На рынок труда влияет территориальный фактор.* Украина, Россия и другие страны по многим исходным параметрам рыночной экономики существенно отличается от индустриально развитых стран Запада и Востока, на опыт которых в области регулирования процессов занятости и рынка труда принято сейчас опираться при выборе ориентиров социально-экономической политики, модели рынка труда и принципов перестройки общественной организации труда и занятости. Россия имеет огромную по протяженности и разнообразную по природно-климатическим условиям территорию при значительно менее развитой, чем в индустриально развитых странах, и более отсталую по показателям эффективности и качества систему транспорта, связи и информации, которая не соответствует требованиям цивилизованного рыночного хозяйства, законам бизнеса, нуждается в коренном перевооружении на новой технической основе и крупномасштабных финансовых инъекциях.

3. *Цена рабочей силы не соответствует ее стоимости.* Рынок труда формируется в условиях, когда важнейшие элементы его самонастройки - цена рабочей силы, уровень душевого потребления населения - не приведены в соответствие со стоимостью рабочей силы, что уже изначально деформирует такие важные компоненты рынка труда как спрос и предложное. Активизация экономической реформы в России, сопровождающаяся изменением уровня и механизма финансирования затрат на воспроизводство трудовых ресурсов, переход к свободному ценообразованию, рост инфляции и т.д. привели к еще большему отрыву цены рабочей силы от ее стоимости, что имеет своим следствием дальнейшее снижение роли механизма самонастройки, основанного на стоимостных отношениях в организации рыночной среды. Следует особо подчеркнуть, что падение жизненного уровня увеличило потребность населения в рабочих

местах. В результате "давление" трудового потенциала на рынок труда в последние годы имело тенденцию к росту.

4. *Практически отсутствует институт социального партнерства.* Рынок труда в странах СНГ еще до сих пор функционирует в условиях независимости от института социального партнерства, который только зарождается и охватывает не все уровни. Это крайне затрудняет выработку политики солидарности и согласия в вопросах ценообразования, заработной платы, доходов, налоговой системы с учетом интересов разных субъектов рынка труда, существенно снижает роль этого инструмента регулирования в становлении рыночного механизма распределения и перераспределения рабочей силы, основанного на стоимостных отношениях.

5. *Рынок труда плохо организован.* Отсутствует адекватная его природе инфраструктура, призванная:

- подготовить работодателя и работника к установлению контакта, оказывать всестороннюю помощь в их взаимодействии с целью максимально возможного сокращения разрыва между спросом и предложением рабочей силы;
- осуществлять превентивную работу по содействию занятости для предотвращения "перегрева" свободного рынка труда;
- координировать деятельность властных структур, систем занятости, образования и социальной защиты, общественных организаций и объединений работодателей;
- Отсутствует достаточная по степени охвата и качеству показателей информация о спросе на рабочую силу, необходимая для организации работы по обеспечению занятости населения в рамках официального рынка труда.

6. *В формировании трудовых ресурсов есть ряд негативных тенденций.* К основным из них следует отнести существенное сокращение естественного прироста населения, обусловленного снижением рождаемости и ростом смертности; неблагоприятная динамика половозрастной структуры населения; увеличение демографической и экономической нагрузки на трудоспособную часть населения; нерациональные миграционные потоки и размещение населения по территории России; низкий уровень социального развития и уровня жизни населения. Тем не менее, за последние годы заметно улучшились качественные характеристики трудовых ресурсов: значительно возрос образовательный потенциал трудоспособного населения; выросла доля более высоких ступеней образования в образовательной структуре.

Состоявшаяся трансформация и наблюдаемая интенсификация современных процессов в сфере занятости (рост безработицы, высвобождение, усиление мобильности, отмирание старых и рождение новых профессий, углубление многоукладности, расширение альтернативных форм занятости, мощная многоаспектная сегментация рынка труда, нарастание масштабов скрытой и потенциальной рабочей силы) требует

оперативной разработки новых подходов, более совершенного механизма и более эффективных мер для решения проблем занятости.

Развитие рыночных отношений в сфере занятости заметно тормозится атрофированной к восприятию рынка психологией общества, устаревшими мотивационными стереотипами в сфере труда, всеобъемлющим кризисом экономики. Тем не менее реформирование в системе занятости России, Украины, Беларуси и других стран находится в процессе - формируется российская модель рынка труда, учитывая историко-социальные условия развития страны и ее регионов, а также все атрибуты смешанной экономики (которая также находится в стадии становления). Значимой особенностью российского рынка труда является его региональная доминанта поскольку формирование рыночного механизма функционирования экономики, включая рынок труда, заметно сместилось на региональный уровень. Основная нагрузка работы с населением по поводу занятости выполняется региональными службами занятости. Идет процесс территориальной сегментации рынка труда со специфическими характеристиками. Децентрализация рынка труда усиливает значение региональной сферы занятости как основной составной части воспроизводства регионального хозяйственного комплекса, воспринимающего на себя функции регулирования. Соответственно и система управления (регулирования) рынком труда формируется и нуждается в укреплении, прежде всего, на региональном уровне.

Реализация синтезированной модели рынка труда предполагает также включение в число приоритетов политики занятости создание его инфраструктуры, адекватной складывающимся рыночным отношениям. В наиболее общем виде ее можно определить как совокупность учреждений и институтов содействия занятости (включая государственные и негосударственные структуры, постоянного и временного характера, общественные организации и кадровые службы предприятий) в единстве с нормативно-правовой средой их деятельности, которые призваны в совокупности обеспечить наиболее эффективным путем эффективность спроса и предложения рабочей силы, реализацию права на труд и социальную защиту. Создание инфраструктуры рынка труда - необходимое условие формирования новой культуры трудовых отношений, отвечающих специфике рыночной системы хозяйства.

Характеризуя в целом состояние рынка труда в России, важно знать, как проявляются на нем отдельные составляющие - спрос и предложение. Рассматривая первую сторону, отражающую собой емкость рынка труда, следует отметить одну особенность: спрос на рабочую силу (это в равной степени относится и к ее предложению) переходит из состояния "стабильности", характерной для 80-х годов советской экономики, в стадию "неопределенности", а если быть более точным, то происходит относительное сокращение спроса на рабочую силу. Об этом говорят, в

частности, данные о наличии числа вакансий, среди которых преобладающая часть связана непосредственно с физическим трудом (около 90 % вакансий). Естественно, с развитием новых рыночных структур происходит относительное увеличение спроса на работников таких сфер, как кредитование, страхование, налоговых инспекций, нотариальных и юридических служб, но следует заметить, что в данные сферы, как правило, набираются работники вне служб занятости, поэтому определить точное число вакансий здесь не представляется возможным. Одновременно сокращается число занятых, а значит, и вакансий, в науке и научном обслуживании, проектных организациях, сокращается также спрос на "женскую" рабочую силу. Не случайно, численность среди последних среди безработных колеблется около цифры 70 %. Что касается второй стороны рынка труда- предложения рабочей силы, то оно растет, о чем свидетельствуют данные регистрации безработных в центрах занятости. Намети́лась четкая тенденция к росту числа официально зарегистрированных безработных, что говорит об общем росте предложения рабочей силы, т.е. людей желающих работать и предлагающих свой труд обществу. По функциональному признаку на рынке труда преобладает предложение рабочей силы, имеющие профессии физического труда.

Отмеченное состояние российского рынка труда вполне объяснимо, ибо этот рынок находится пока еще в начальной стадии своего становления и не может быть отнесен в настоящее время к разряду гибких, а тем более цивилизованных и регулируемых рынков. То есть для нашего рынка характерны стихийное его формирование, становление и развитие, пока еще не сложилась единая инфраструктура рынка труда (равно и других рынков), что же касается бирж труда (равно и служб занятости), то они занимаются в большей своей части лишь сбором информации о наличии рабочих мест (хотя в ряде городов, в частности в Санкт-Петербурге, в ряде городов Украины проводятся так называемые "ярмарки" рабочих мест для молодежи, что, в общем-то, заслуживает внимания для обобщения этого опыта), регистрацией незанятого населения, выдачей пособий по безработице и т.п. При этом важно отметить, что информация, получаемая данными службами, не всегда полная и всесторонняя, ибо поступает она в эти организации главным образом со стороны государственных предприятий, коммерческие структуры пытаются, как правило, решать вопросы набора рабочей силы, особенно исполнителей интеллектуального труда, посредством своих внутренних каналов. Развитие ситуации на рынке труда показывает, что центры занятости и биржи труда должны заниматься не только перечисленными выше проблемами, но также и выработкой стратегии и тактики в области занятости, прогнозирования занятости в ее профессионально-квалификационном срезе, регулирование процессов подготовки и переподготовки работников и т.д.

Выводы и предложения. Формирование организованного рынка труда должно опираться на четыре степени свободы, которые находят свое отражение в следующих принципах эффективного существования и функционирования рынка труда [7]:

во-первых, наличие условий для добровольного выбора между занятостью и незанятостью в общественном производстве, свободного выбора профессии, вида деятельности (кроме тех, что могут нанести ущерб здоровью и безопасности других граждан) с учетом как индивидуальных интересов, так и общественных потребностей. Иными словами - *свобода предложения рабочей силы*;

во-вторых, свобода найма и увольнения всеми работодателями (в лице государственных предприятий и учреждений, частных предприятий и т.д.) при обязательном соблюдении норм трудового законодательства, защите интересов граждан и плане гарантий занятости, условий труда, его оплаты. Иными словами - *свобода спроса на рабочую силу*;

в-третьих, *свободное движение заработной платы* и других законных видов доходов при соблюдении установленного законом гарантированного минимума. Регулирование доходов должно происходить только через налоговую систему, основанную на прогрессивной шкале;

в-четвертых, *свободное перемещение рабочей силы* в пределах государства и за его пределами, для чего необходимо создать цивилизованный рынок жилья, отменить так называемую "прописку".

Список литературы: 1. Буланов В.С. Рынок труда. Учебник / Под ред. В.С. Буланова, Н.А. Волгина.— М.: Экзамен, 2000.— 71 с. 2. Иванова С. Затраты минимальные – эффект максимальный. Как этого добиться при подборе персонала / С.Иванова // Персонал, 2000г. 3. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудо́ві відносини: підручник / А.М.Колот, О.А.Грішнова, О.О.Герасименко та ін. // За наук.ред.доктора екон.наук Колота А.М..- К.: КНЕУ, 2009.- 711с. 4. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). [Монографія].— Х.: Фактор, 2009.- 480 с. 4. Перерва П.Г. Факторный анализ рынка труда: демографические и социальные аспекты //П.Г.Перерва//Вестник НТУ «ХПИ» «Технический прогресс и эффективность производства» .- 2011.- № 26.- С.196-200. 5. Перерва П.Г., Погорелов Н.И., Колот А.М. Экономика и организация труда. – Монография. – Х.: Фактор, 2007.- 640с. 6. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість/В.М.Петюх.-К.: МАУП, 19987. 120с. 7. Томилов В.В.Маркетинг рабочей силы / Томилов В.В., Семеркова Л.Н.- СПб: Изд-во СПбУЭФ, 2000.- 142с.

Надійшла до редколегії 21.09.2012

Н.Н. ГУБАНОВА, канд.экон.наук, НТУ «ХПИ», Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В УКРАИНЕ

Статья посвящена принципам формирования и развития Интернет-банкинга в Украине. В статье описываются тенденции развития Интернет-банкинга и его влияние на минимизацию транзакционных издержек, а также скорости получения информации хозяйствующими субъектами в условиях информационной экономики.

Ключевые слова: электронный бизнес, «удаленный банкинг», Интернет-банкинг, транзакционные издержки, информационная экономика.

Стаття присвячена принципам формування і розвитку Інтернет-банкінгу в Україні. У статті описуються тенденції розвитку Інтернет-банкінгу та його вплив на мінімізацію транзакційних витрат, а також швидкості отримання інформації господарючими суб'єктами в умовах інформаційної економіки.

Ключові слова: електронний бізнес, "видалений банкинг", Інтернет-банкинг, транзакційні витрати, інформаційна економіка.

The article is devoted to the principles of formation and development of Internet banking in Ukraine. The author describes the main tendencies of Internet banking development and considers the influence to the transaction cost minimization and to the velocity of getting information by economic agents in information economy.

Keywords: electronic business, "remote banking", transaction costs, informative economy.

Введение Переход к электронному способу ведения бизнеса – сегодня одна из самых ярких современных тенденций в банковском деле. Интернет-банкинг становится одной из наиболее перспективных форм банковской деятельности, а электронные банковские услуги (Интернет-банкинг) являются новым способом осуществления банковских бизнес-процессов, сущность которого состоит в проведении транзакций с помощью электронных сетей. Интернет-банкинг включает в себя такие направления, как онлайн-информационное обслуживание, эмиссию цифровых денег, электронные платежи и расчеты, а также депозитно-ссудные, валютные и фондовые операции, совершаемые электронным способом [0, С. 24].

Постановка задачи Задача Интернет-банкинга заключается в предоставлении возможности оперативного доступа клиента к собственным счетам, а также в получении информации и совершении платежей без посещения банка, а так же в минимизации транзакционных издержек путем создания единого информационного пространства.

Методология Основой к изучению Интернет-банкинга является концепция «сетевой экономики». Исследователи утверждают, что на современном этапе объединение финансовой и информационной компонент

© Н.Н. Губанова, 2012

рынка, в перспективе ведет к образованию нового информационно-финансового рыночного института, характеризующегося особенностями, позволяющими говорить о формировании некой структуры, для которой информация одновременно является и фактором и результатом производства.

Результаты исследования Главной предпосылкой быстрого развития Интернет-банкинга стало резкое удешевление технологий, лежащих в основе электронного сервиса. Так, в конце XX в. произошел прирост в десятки тысяч раз компьютерных мощностей и снижение издержек на них. Относительные размеры сопутствующих расходов в Интернет-банках в 2-3 раза ниже, чем в обычных банках [2], а себестоимость веб-транзакций в 8-10 раз ниже, чем при традиционном обслуживании. Это вынудило большинство банков войти в Сеть, некоторые из них начали активно продвигать сетевое обслуживание клиентов. Так, в банковской индустрии транзакционные издержки составляют порядка 1 долл. при совершении сделок в офисе банка, 50 центов при совершении сделки по телефону, 25 центов при использовании банкоматов и 13 центов при использовании сети Интернет [0, с.113].

Возникновение и развитие системы удаленного банкинга в Украине имеет ряд особенностей. Банки пытаются предлагать своим клиентам подобные услуги, популяризируя их различными способами, но клиенты предпочитают доверять старым проверенным способам управления денежными счетами. А если взглянуть поглубже и изучить спектр услуг удаленного банкинга, то окажется, что только некоторые банки Украины вкладывают деньги в развитие этого, прямо скажем, не всегда надежного и пока еще не очень популярного вида услуг.

Вообще термин «удаленный банкинг» объединяет целый ряд банковских услуг, к которым относится Интернет-банкинг, телефонный и мобильный банкинг. Последние два более популярны среди клиентов украинских банков, они чаще предлагаются самими банками [6]. Телефонный и мобильный банкинг позволяет получать информацию о состоянии счета и о проведенных транзакциях по телефону или с помощью SMS-сообщений. Доступ к таким функциональным возможностям клиент банка получает с помощью компьютера, подключенного к Интернет, и браузера, причем в этом случае доступ возможен из любой точки мира.

Различные банки Украины предоставляют разный спектр услуг в системе Интернет-банкинга. Но практически все дают возможность управлять счетом в режиме онлайн - получать информацию о его состоянии. Классический набор услуг Интернет-банкинга включает практически полный набор - любые безналичные платежи, покупка и продажа валюты, оплата коммунальных услуг, счетов операторов мобильной и обычной связи, возможность отслеживания состояния своего счета.

Национальные особенности украинских систем Интернет-банкинга состоят в том, что в большинстве случаев эти услуги сводятся к информированию клиента о состоянии текущих счетов. Это возможность контролировать остаток на текущем

и карточном счетах, получение выписок по счетам, блокировка платежной карты, заказ новых карт и т.д. Большинство банков не позволяют совершать онлайн-платежи с помощью системы Интернет-банкинга.

Некоторые банки Украины расширили спектр отечественного набора услуг Интернет-банкинга, дополнив его теми услугами, которые во всем мире являются обычным явлением. В первую очередь, это возможность осуществления платежей в режиме онлайн. На отечественном рынке банковских услуг таких банков всего три - "Укрэксимбанк", "УкрСиббанк", "Приватбанк".

Сегодня практически все крупнейшие банки мира имеют свои веб-сайты, а число банков, ведущих свою деятельность в основном через Интернет, непрерывно растет. Активно разрабатываются и внедряются новые программы в этой области, позволяющие обслуживать клиентуру быстрее и качественнее. В геометрической прогрессии возрастает и спрос на подобные услуги. К примеру, количество канадцев, пользующихся услугами онлайн-банков, увеличилось почти вдвое за последние два года. Около 16% канадцев уже сегодня предпочитают онлайн-банки, и еще 60% надеются начать пользоваться их услугами в ближайшие 2-3 года. В Германии на сегодня 45% пользователей ПК ведут свои счета через Интернет.

Среди последних тенденций развития Интернет-банкинга называют формирование новых сфер деятельности, позволяющих закрепить и упрочить отношения с клиентами. Это:

- организация удостоверяющих центров по выпуску сертификатов и подтверждению подлинности электронной цифровой подписи;
- создание электронных систем предъявления счетов к оплате, взаимодействующих с электронными системами оплаты повторяющихся счетов (автоматизация биллинговых процедур);
- участие в функционировании онлайн-бирж и торговых площадок в качестве партнера, обеспечивающего финансовую сторону Интернет-торговли;
- разработка собственных систем веб-закупок оборудования и материалов и оказание подобных услуг своим клиентам и т. п.

Развиваются методы систематического анализа больших массивов клиентских данных, позволяющие выявить индивидуальные особенности поведения клиентов (при осуществлении платежей, внесении средств на депозиты, инвестировании в ценные бумаги, обращении за ссудами и т. д.). Это значительно повышает точность присваиваемого кредитного рейтинга и позволяет построить схему индивидуального банковского подхода и обслуживания.

В настоящее время есть несколько моделей онлайн-банковского бизнеса:

- интернет-подразделение традиционного (офлайнового) банка, дополняющее сеть филиалов и телефонных центров;
- интернет-банк, учрежденный офлайновым банком в виде самостоятельного юридического лица (в Германии их называются директ-банками);

- виртуальный банк (аналог интернет-банка, организованный небанковской (страховой или технологической) компанией);

- агрегатор электронного финансового супермаркета (банк, осуществляющий веб-продажи как своих, так и услуг других финансовых институтов).

Наиболее распространенными являются первые две модели, причем Интернет-подразделение обычно используется для операций на внутреннем финансовом рынке, а Интернет-банк - для выхода за границу [2].

Для обеспечения технологического роста и других инноваций необходимо концентрировать сбережения населения, государства и предприятий и инвестировать их в стратегически важные и доходные производственные процессы. Эту функцию в развитых странах в основном выполняет банковская система. Банки и другие финансовые структуры осуществляют перемещение финансовых ресурсов из одних производственных цепочек в другие, ориентируясь на рыночные информационные сигналы, например, доходность различных рынков и цену кредита [0, с.92]. С другой стороны, нередко, динамика финансового рынка стала характеризоваться собственным вектором развития, отличным от тенденций в реальном секторе национальной экономики. Это не отменяет положение об экономической рациональности индивидов, однако, над индивидуальным выбором все чаще преобладают групповые интересы, а нередко и общенациональные, поскольку именно через финансовые рынки происходит международная миграция капитала. Конечно, это не означает, что финансовая сфера абсолютно не зависит от процессов в экономической системе и не подчиняется общим экономическим законам [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 32]. Тем не менее, информатизация и глобализация экономики сделали эту подчиненность намного более слабой и подверженной большему числу исключений.

Таким образом, мы можем утверждать, что услуги удаленного банкинга постепенно, но не слишком уверенно проникают на украинский банковский рынок. И причиной этому является все еще достаточно низкий уровень использования Интернета. Когда доступ к Глобальной Сети станет таким же обыденным явлением, клиенты банков начнут активнее использовать услуги Интернет-банкинга, ведь никакая другая система не позволяет управлять своим счетом круглосуточно. А как результат, банки с разветвленными услугами Интернет-банкинга смогут завоевать больше клиентов, сокращая уровень транзакционных издержек. И это означает, что инвестиции в Интернет-банкинг - это инвестиции в будущее.

Список литературы 1.Архіреєв С. Транзакційний сектор економіки України / Архіреєв С.І.// Х.: ХФ НІСД, 2003. – 56 с. 2.Винарик Л. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / Винарик Л. Щедрин А., Васильева Н. – Донецк.: Институт экономики промышленности. – 2002. – 312 с. 3.Грачева М.В. Электронные банковские услуги: особенности управления рисками / М. Грачёва // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 11. – С. 39–47. 4.Губанова Н. Финансовые посредники фондового рынка и оказание ими транзакционных услуг /Н.Н. Губанова// Вісник ХНУ ім.В.Н.Каразіна. Серія Економічна. - №650.- Харків: 2005. - С.22-25. 5.Интернет-банкинг - светлое будущее или ненужное возможное? [Электронный ресурс] // e-commerce.com.ua. – 2007. – Режим доступа: <http://e-commerce.com.ua/735> 6.Информационная экономика и динамика переходных процессов [Под. ISSN 2079-0767. Вісник НТУ «ХПИ». 2012. № 14(920)

ред. Р.М. Нижегородцева].- Москва-Барнаул: Бизнес-Юнитек, 2003 г. - 300 с. 7.Мовсесян А. Информационно-финансовый подход к экономической интеграции / А. Мовсесян // Вопросы экономики.- 1997. - №7.- С. 87-96. 8.Пороховский А. Эпоха смешанной экономики (Рост объема рыночных операций усиливает финансовую роль государства) / А.А.Пороховский // Политэкономика. – 2001. - № 11 (70). – С. 23-39. 9.Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций // Вопросы экономики. - 2000. - №5.- С. 91-102.

Надійшла до редколегії 21.09.2012

УДК: 35. 077. 1 (477)

О.С. ЧМЕЛЬОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харків
Н.О. МІРОШНИЧЕНКО, заступник директора, Департамент
спортивних іміджевих проєктів та маркетингу Харківської міської ради,
Харків

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЛОВОДСТВА В СИТЕМІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

В роботі розглянуто основні засади та принципи організації діловодства в системі публічного адміністрування, визначено класи управлінської документації та склад уніфікованої системи організаційно-розпорядчої документації, надано сучасні реквізити організаційно-розпорядчої документації.

Ключові слова: діловодство в системі публічного адміністрування, клас управлінської документації, уніфікована система організаційно-розпорядчої документації, Інструкція з діловодства, організація діловодства в системі публічного адміністрування .

В работе рассмотрены основные принципы организации делопроизводства в системе публичного администрирования, определены классы управленческой документации и состав организационно-распорядительной документации, рассмотрены основные реквизиты организационно-распорядительной документации

Ключевые слова: делопроизводство в системе публичного администрирования, класс управленческой документации, унифицированная система организационно-предписывающей документации, Инструкция из делопроизводства, организация делопроизводства в системе публичного администрирования .

The article has contains the main requirements of office work in a system of public administration, the types of management documentation and the structure of unified system of organization and administrative documentation, the modern requisite elements of unified system of organization and administrative documentation in a system of public administration.

Keywords: office work in the system of public administration, class of administrative documentation, compatible system of organizationally-prescriptive documentation, Instruction from office work, organization of office work in the system of public administration .

Вступ. Дослідження основних термінів та засад організації діловодства в системі публічного адміністрування обумовлено тим, що сьогодні суб'єкти

© О.С. Чмельова, Н.О. Мірошніченко, 2012

публічного адміністрування обирають новий рівень адміністративної діяльності, яка здійснюється в інтересах суспільства. Для України публічне адміністрування – це достатньо нове явище, новий вимір в розвитку держави, яка спирається на засади демократії, що неможливий без організації дієвого «діалогу» між державними органами, урядовцями, чиновниками та організаціями громадянського суспільства й окремими громадянами щодо досягнення національних та суспільних інтересів, захисту прав та свобод людини тощо. Технологію цього «діалогу» і забезпечує діловодство. Отже, високий та професійний рівень підготовки в сфері організації діловодства органів публічного адміністрування забезпечить продуктивну дієвість механізму публічного адміністрування.

В цілому, сьогодні систему публічного адміністрування вивчають та досліджують такі відомі українські вчені, як Авер'янов В. Б., Бакуменко В., Войтович Р., Колпаков В.К., Колтун В., Оболенський О.Ю. ті ін. [1-3]. Але, незважаючи на наявність наукових досліджень та публікацій у даній галузі, окремі питання залишаються відкритими, в тому числі і організація діловодства по ряду аспектів.

Постановка завдання. Метою представленої статті є визначення основних термінів та засад організації діловодства в системі публічного адміністрування. Дослідження теми проводилось на рівні місцевих органів публічного адміністрування, а саме в Харківській міській раді та її виконавчих органах.

Методологія. Методологія дослідження визначається застосуванням засобів та інструментів теорії публічного адміністрування, а саме комплексом загальнологічних, теоретичних та емпіричних методів.

Результати дослідження. Основним документом, що визначає основні засади організації діловодства в системі публічного адміністрування, є постанова Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2011 року №1242 «Про затвердження типової інструкції з діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів АРК, місцевих органах виконавчої влади», а також національні стандарти на організаційно-розпорядчу документацію [7].

З метою дослідження та визначення основних засад організації діловодства в системі публічного адміністрування визначимо основні терміни з діловодства в цій сфері.

Діловодство в системі публічного адміністрування - єдиний порядок документування управлінської інформації і роботи з документами із застосуванням сучасних автоматизованих систем, методичне керівництво і контроль за дотриманням установленого порядку роботи з документами у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів АРК, місцевих органах виконавчої влади [7].

Документування управлінської інформації – створення документів, у яких фіксується з дотриманням установлених правил інформація про управлінські дії центральних органів виконавчої влади, Раді міністрів АРК,

місцевих органів виконавчої влади. Право на створення, підписання, погодження, затвердження документів визначається актами законодавства, положеннями про відповідні структурні підрозділи, посадовими інструкціями тощо [6], [7].

Обов'язковий систематизований перелік назв (заголовків) справ, що формуються в діловодстві в системі публічного адміністрування, із зазначенням строків зберігання справ про діяльність центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів АРК, місцевих органах виконавчої влади являє собою номенклатуру справ [6], [7].

Уніфіковані форми документів, що забезпечують певні функції управління, об'єднуються в групи документів, однакових або близьких за призначенням, тобто класи, що визначаються Державним класифікатором управлінської документації (ДКУД), що є складовою частиною державної системи класифікації і кодування техніко-економічної та соціальної інформації, номенклатурним переліком назв уніфікованих форм документів (УФД) з унікальними кодовими позначеннями [6].

Державний класифікатор управлінської документації визначає наступні класи управлінської документації:

- 1) організаційно-розпорядча документація (код 02);
- 2) первинно-облікова документація (код 03);
- 3) банківська документація (код 04);
- 4) фінансова документація (код 05);
- 5) звітно-статистична документація (код 06);
- 6) планова документація (код 07);
- 7) ресурсна документація (код 08);
- 8) торговельна документація (код 09);
- 9) зовнішньоторговельна документація (код 10);
- 10) цінова документація (код 13);
- 11) документація з праці, соціальних питань і соціального захисту населення (код 15);
- 12) документація з побутового обслуговування населення (код 17);
- 13) бухгалтерсько-облікова документація (код 18);
- 14) документація з Пенсійного фонду (код 20);
- 15) словниково-довідкова документація (код 21).

Отже, ми визначили основні загальні терміни організації діловодства в системі публічного адміністрування.

Наступним етапом дослідження є визначення основних засад організації діловодства в системі публічного адміністрування на рівні місцевих органів публічного адміністрування, а саме в Харківській міській раді та її виконавчих органах (далі – Міська рада).

Міська рада організовує діловодство на підставі Інструкції з діловодства, що затверджена розпорядженням Харківського міського голови від 15.06.2012 № 2750 та розроблена з урахуванням Типової інструкції з

діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих органах виконавчої влади, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2011 року № 1242, керуючись статтями ст.ст. 42, 59 Закону України «Про органи місцевого самоврядування в Україні» [5-8].

Відповідальність за організацію діловодства в міській раді здійснює заступник міського голови - керуючий справами виконавчого комітету міської

ради, в структурних підрозділах виконавчих органів міської ради - їх керівники.

Організація діловодства в міській раді покладається на Департамент діловодства та на структурні підрозділи з діловодства (відділи, сектори, канцелярії тощо) або посадових осіб, на яких покладено обов'язки з організації діловодства.

Основним завданням Департаменту діловодства є встановлення в міській раді та її виконавчих органах єдиного порядку документування управлінської інформації і роботи з документами із застосуванням сучасних автоматизованих систем, методичне керівництво і контроль за дотриманням встановленого порядку роботи з документами в міській раді та її виконавчих органах.

Діловодство в міській раді здійснюється державною мовою. Документи складаються державною мовою, крім випадків, передбачених законодавством про мови в Україні. Крім того, документи, які надсилаються іноземним адресатам, оформлюються українською мовою або мовою держави-адресата, або однією з мов міжнародного спілкування.

Інструкція з діловодства встановлює наступні напрямки організації діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах, установах, організаціях та підприємствах, що належать до комунальної власності територіальної громади міста незалежно від способу фіксації та відтворення інформації, яка міститься в документах:

- 1) документування управлінської інформації;
- 2) організація документообігу та виконання документів, враховуючи строки виконання основних документів;
- 3) систематизація та зберігання документів у діловодстві;
- 4) підготовка справ до передачі для архівного зберігання, експертиза цінності документів [8].

Порядок організації електронного документообігу із застосуванням електронного цифрового підпису, роботи з електронними документами, збільшення діловодства стосовно документів, що містять інформацію з обмеженим доступом, здійснення діловодства за зверненнями громадян, запитами на інформацію визначаються окремими нормативно-правовими актами

Документування управлінської інформації - створення документів, у

яких фіксується з дотриманням установлених правил інформація про управлінські дії органів публічного адміністрування.

В міській раді визначається сукупність документів, передбачених номенклатурою справ, необхідних і достатніх для документування інформації про

діяльність міської ради, так звані класи управлінської документації за ДКУД.

Вибір виду документа, призначеного для документування управлінської інформації (розпорядження, наказ, рішення, протокол тощо), зумовлюється правовим статусом відповідного структурного підрозділу міської ради, компетенцією посадової особи та порядком прийняття управлінського рішення (на підставі єдиноначальності або колегіальності).

Одним із класів управлінської документації, що забезпечує організацію процесів управління, є організаційно-розпорядча документація, а саме:

1) документація з організаційної системи управління (акт про створення корпорацій, компаній, наказ про створення підприємства, про реорганізацію, про виробниче об'єднання, акт про ліквідацію корпорацій, підприємства і т.д.);

2) документація з організації процесів управління (посадові інструкції категорій службовців апарату управління, наказ про розподіл обов'язків між керівниками, статuti, структури та штатні чисельності, наказ про внесення змін у штатних розкладах апарату управління, правила внутрішнього розпорядку);

3) документація з організації пересування кадрів (реєстраційно-контрольна картка, анкета, наказ про прийняття на роботу, наказ та заява про переведення на іншу роботу, заява про звільнення, наказ про звільнення);

4) документація з оцінки трудової діяльності (подання про заохочення, доповідна записка, пояснювальна записка, наказ про накладання дисциплінарного стягнення).

Реквізити організаційно-розпорядчої документації та порядок їх розташування визначаються ДСТУ 4163-2003 «Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлювання документів» та включають: найменування автора документа (міська рада або відповідний виконавчий орган), назву виду документа (крім листів), дату, реєстраційний індекс документа, заголовок до тексту, текст, підпис тощо [4].

Наступним кроком в організації діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах є організація документообігу та виконання документів, що являє собою проходження документів з моменту їх створення або одержання до завершення виконання або відправлення. Порядок документообігу також регламентується Інструкцією з діловодства, положеннями про структурні підрозділи міської ради та її виконавчих органів, посадовими інструкціями. Особливості організації та порядок електронного документообігу визначається розпорядженням міського голови з урахуванням вимог нормативно-правових актів у цій сфері, а також

характеристик технічних і програмних засобів, що функціонують в міській раді.

Організація документообігу та виконання документів, згідно Інструкції з діловодства, передбачає:

- облік обсягу документообігу;
- приймання та первинне опрацювання документів, що надходять до міської ради та її виконавчих органів;
- попередній розгляд документів;
- реєстрацію документів;
- організацію передачі документів та їх виконання;
- організацію контролю за виконанням документів;
- інформаційно-довідкову роботу з документами;
- порядок опрацювання та надсилання вихідних документів.

Ще один напрямок в організації діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах - це систематизація та зберігання документів у діловодстві, що передбачає складення номенклатури справ, формування справ та зберігання документів.

Номенклатура справ – це обов’язковий систематизований перелік назв (заголовків) справ, що формуються в діловодстві, із зазначенням строків зберігання справ.

Формування справ – це групування виконаних документів у справи відповідно до номенклатури справ.

Останнім кроком в організації діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах є підготовка справ до передачі для архівного зберігання, що передбачає:

- експертизу цінності документів;
- складення описів справ;
- оформлення справ;
- передачу справ до архівних підрозділів міської ради та її виконавчих органів.

Всі додаткові вимоги щодо здійснення організації діловодства в системі публічного адміністрування за представленими напрямками, щодо оформлення документів, що виготовляються за допомогою друкувальних засобів, строки виконання основних документів тощо, визначаються Інструкцією з діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах, затвердженою Розпорядженням Харківського міського голови від 15.06.2012 № 2750.

Таким чином, в представлений роботі нами було розкрито сутність основних термінів та досліджено основні засади організації діловодства в системі публічного адміністрування на рівні місцевих органів публічного адміністрування, а саме в Харківській міській раді та її виконавчих органах.

Висновки. Представлені в роботі сучасні тенденції організації діловодства в системі публічного адміністрування можуть бути практично застосованими в «діалозі» між органами публічного адміністрування, державними службовцями, підприємствами та громадянами щодо досягнення національних та суспільних інтересів, захисту прав та свобод людини тощо.

Список літератури: 1. Державне управління та державна служба: словник-довідник / О.Ю. Оболенський. - К. : КНЕУ, 2005. - 208 с. 2. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація : монографія / кол. авт; відп. ред. проф. Н.Р. Нижник. - К. : УАДУ при Президентові України, 1997. - 448 с. 3. Курс адміністративного права України: підручник / В.К. Колпаков, О.В. Кузьменко та ін. / за ред. В.В. Коваленка. - К.: Юрінком Інтер, 2012. - 808 с. 4. ДСТУ 4163-2003 «Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації». 5. Закон України «Про органи місцевого самоврядування в Україні» ст. 42, 59. 6. Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації України від 31.12.98 N 1024 «Про затвердження Державного класифікатора управлінської документації». 7. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2011 року №1242 «Про затвердження типової інструкції з діловодства у центральних органах виконавчої влади, Раді міністрів АРК, місцевих органах виконавчої влади». 8. Розпорядження Харківського міського голови від 15.06.2012 № 2750 «Про затвердження Інструкції з діловодства в Харківській міській раді та її виконавчих органах».

Надійшла до редколегії 21.09.2012

УДК 658.001.895

Д.В. ТИМОФЕЕВ, канд.єкон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков
И.С. РЕВЕЛЮК, магистр, НТУ «ХПИ», Харьков
О.И. РАЗИНА, магистр, НТУ «ХПИ», Харьков

ПРОБЛЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭТАПОВ НИОКР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

В статье рассматривается проблема логистического обеспечения НИОКР и выделения в рамках данного этапа ЖЦТ отдельных составляющих элементов - НИР и ОКР, с целью оптимизации материальных, временных и трудовых затрат производственного предприятия.

Ключевые слова: логистическое обеспечение, жизненный цикл товара, производственное предприятие, ресурсы предприятия, затраты предприятия.

У статті розглядається проблема логістичного забезпечення НДДКР та виділення в рамках даного етапу ЖЦТ окремих складових елементів - НДР і ДКР, з метою оптимізації матеріальних, часових та трудових витрат виробничого підприємства.

Ключові слова: логістичне забезпечення, життєвий цикл товару, виробниче підприємство, ресурси підприємства, витрати підприємства.

The article deals with the problem of logistical support of R & D as well as allocation separated constituent elements in the product life cycle – Research work and Development work, aimed to optimize material, time and labor costs of the manufacturing company.

Keywords: logistic providing, life cycle of commodity, productive enterprise, resources of enterprise, expenses of enterprise.

© Д.В. Тимофеев, И.С. Ревелюк, О.И. Разина, 2012

Постановка проблемы. Переход к инновационной политике развития Украины является обязательным направлением развития экономики страны на ближайшее будущее. Это подтверждают и Концепция экономической стабилизации и роста в Украине, и Закон Украины «Об инновационной деятельности».

Все это требует от отечественных предприятий основательного пересмотра системы управления инновационной деятельностью с привлечением современных концепций менеджмента. Это предусматривает учет факторов макроэкономической среды, где одними из основных показателей успешности инновационной деятельности являются оптимизация материальных и временных ресурсов на создание инновационного продукта, т.е. на этапе НИОКР.

Таким образом, возникает вопрос о необходимости применения инновационных методов управления начальной стадией жизненного цикла продукта – этапом НИОКР. В сложившейся ситуации применение современных методов управления ограниченными ресурсами, которыми занимается логистика, для описания процессов НИОКР вполне оправдано и объективно необходимо, поскольку речь идет об управлении потоками разнообразных ресурсов [1]. Однако следует отметить, что на сегодняшний день логистическое обеспечение НИОКР предприятия осуществляется по стандартизированной схеме, рассматривая данный процесс как единое целое.

Анализ исследований и публикаций. На сегодняшний день логистическое обеспечение НИОКР предприятия осуществляется по стандартизированной схеме, рассматривая данный процесс как единое целое.

В литературе на сегодняшний день процессы НИОКР с точки зрения логистики освещены мало. Как правило, они вообще исключены из единого логистического цикла движения ресурсов промышленного предприятия. Это связано с тем, что НИОКР сложны по своей сути и не всегда могут быть просчитаны методами логистики, несмотря на то, что именно движение и преобразование совокупности ограниченных ресурсов, являющееся предметом изучения логистики и составляют суть процесса НИОКР. Так например, Гаджинский А.М., наряду с другими авторами, представляет поток материальных ресурсов как последовательно объединенные функциональные элементы и разделы логистики, которые им соответствуют, а именно:

- 1) снабжение - закупочная логистика;
- 2) производство - производственная логистика;
- 3) сбыт - распределительная логистика.

При этом важно отметить, что в разделе производства отсутствует стадия НИОКР, то есть этап создания нового изделия или модернизации уже выпускаемого товара. Транспортная и информационная логистика же вообще не включены автором в производственный цикл [2]. Аникин Б.А. - добавляет к указанным выше разделам логистику запасов и логистику складирования,

такж не упоминая об этапе обслуживания процесса НИОКР, который предшествует процессу производства [1].

Л.Б. Миротин, в дополнение к перечисленным видам логистики, рассматривает также логику затрат, однако не упоминает НИОКР в разделах производственной логистики и опускает этот вид работ при рассмотрении процессов логистического обеспечения как и другие авторы [3].

В книге "Корпоративная логистика", под редакцией проф. В.И. Сергеева перечень логистических задач существенно увеличивается и систематизируется, однако в предложенном автором разделе "Поддержка производства", упоминаются все процессы производства, за исключением процесса разработки и постановки на производство новых изделий, что составляет этап НИОКР [4]. Таким образом, можно отметить, что при выборе очевидных логистических составляющих производственного процесса в литературе умалчивается тот факт, что процесс НИОКР является полноправной и очень важной составляющей жизненного цикла продукции (ЖЦП), подлежащий также применению принципов логистики.

Цель статьи. Таким образом, актуальность данной статьи заключается в исследовании оптимизации и разделения процедуры логистического обеспечения НИОКР, не как единого целого, а комплекса основных составляющих – НИР и ОКР.

Основная часть. Стадия создания и разработки новой техники является важным этапом для последующей успешности на рынке инновационного продукта. По данным ведущих фирм ФРГ и США эффективность новой техники обеспечивается примерно на 75% за счет НИОКР, на 13% за счет технологической подготовки производства и на 6% под влиянием других факторов (см. табл. 1) [5].

Таблица 1 - Структура затрат и степень влияния отдельных стадий жизненного цикла

Стадии ЖЦ изделия	Удельный вес затрат в суммарных затратах, %	Влияние данной стадии на суммарные затраты, %
1.Создание изделия (НИОКР)	1-6	60-80
2. Производство изделия	40-45	5-10
3. Доведение до производственного потребления	5-12	До 5
4. Эксплуатация (производственное потребление)	40-54	15-25

В современной научно-экономической литературе, применительно к созданию новых изделий для промышленного производства, основными

начальными стадиями жизненного цикла товара определены научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Под научно-исследовательскими работами (НИР) подразумеваются

1) Исследования, которые по своей сути являются фундаментальными, то есть открывающие новые природные явления, свойства материалов, а также веществ и различных эффектов от их соединений, на основании которых затем возможно создание новых схем и конструкций товаров для массового производства.

2) Исследования макетов изделий, которые проводятся в лабораторных условиях. На них, как правило, отрабатываются разнообразные технические решения, полученные при проведении фундаментальных исследований.

3) Разработка конструкторской документации на прототипы и опытные образцы, а также конечное оформление технического задания.

Опытно-конструкторские работы (ОКР) обычно содержат:

1) Производство и тестирование прототипов изделий, их исследования, а также корректировка конструкторской документации для изготовления опытных образцов.

2) Изготовление и испытания опытных образцов.

3) Испытания с целью проведения сертификации.

4) Проработка конструкторской документации с технической точки зрения.

5) Разработка технических условий и комплекта рабочей конструкторской документации на разрабатываемое изделие [6]

Указанные этапы НИОКР в совокупности обеспечивают создание нового продукта и подготовку к процессу его промышленного производства для последующего перехода к этапу коммерциализации изделия, возврату инвестиций и получения прибыли. Таким образом, этап НИОКР является важнейшим стартовым этапом жизненного цикла производственного проекта

Учитывая значительную роль этапов НИР и ОКР в жизненном цикле изделия, естественно предположить, что в их выполнении, для получения максимального эффекта, должны активно использоваться наиболее современные методы логистики, направленные на оптимизацию способов управления потоками ресурсов, от рационального использования которых во многом зависит успех всего проекта. То есть, очевидно, что оптимизацию необходимо проводить на ранних стадиях проекта, что минимизирует затраты предприятия [7].

Разделение НИОКР на НИР и ОКР с точки зрения логистического подхода, соответствует современным тенденциям развития инновационной деятельности, изменениям технических требований, международных стандартов и мирового прогресса в целом.

В научной литературе, посвященной логистике, даже те немногие авторы, которые включили НИОКР в свои схемы описания логистических

процессов, не уделили должного внимания проблеме разделения НИОКР на два различных по своей сути и содержанию элемента: НИР и ОКР. Однако данный вопрос требует более детального рассмотрения, так как обеспечением НИР занимается информационная логистика, в то время как ОКР испытывает потребность в расширении потоков, где, кроме информационных большую роль начинает играть материально-техническое логистическое обеспечение.

Информационная логистика, как основа обеспечения НИР, обладает обширным набором функциональных приемов, методов, основным из которых сегодня является применение информационно-компьютерных технологий. С их помощью создается возможность моделировать процессы НИОКР и проводить не реальные, а виртуальные испытания созданных моделей. Грамотное информационное обеспечение НИР позволяет повысить качество разработок, сократить время выхода нового изделия на рынок, а также снизить материальные, трудовые, финансовые и информационные затраты на его создание на последующих стадиях создания новой техники [8]. Таким образом, информационное обеспечение НИР, как первого этапа НИОКР, осуществляется путем создания логистических информационных систем, сопровождения всех процессов НИР информационно-компьютерной поддержкой, автоматизацией документооборота и электронной обработки информации. Это в свою очередь позволяет систематизировать, координировать и ускорять движение информационных потоков [8].

В отличие от НИР, ОКР в первую очередь требует материально-технического логистического обеспечения. Оно подразумевает своевременное и оптимальное обеспечение ОКР необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества для создания опытных образцов.

Правильное логистическое обеспечение ОКР способствует достижению основных задач инновационного развития предприятия. Своевременная поставка сырья и материалов, необходимых для проведения ОКР, способствует сокращению финансовых и временных затрат на конкретное конструктивно-технологическое воплощение результатов НИР, проведенных ранее, отработку и внедрение их в производство [9].

Проведение ОКР должно быть основано на эффективном внедрении и использовании основных логистических принципов – оптимизации, координации, интеграции, планирования и моделирования. Данные принципы предусматривают согласованное и скоординированное функционирование материальных и финансовых потоков при реализации процессов разработки и создания новых видов высокотехнологичной продукции [10].

Выводы. Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно сделать выводы, что в научной литературе тематика логистического

обеспечения НИОКР освещена недостаточно полно, при этом проблема логистического обеспечения НИР и ОКР, как различных по своей сути и содержанию этапов начальной стадии ЖЦТ, до сегодняшнего дня вообще не была рассмотрена.

Общепринятые логистические методы управления ресурсами малоприспособлены в случае применения их для НИОКР в целом, а действующие стандарты и системы качества не регламентируют процедур НИОКР и не рекомендуют методов планирования процессов проектирования экономящих ресурсы и уменьшающих время выполнения проектов, связанных с НИОКР. На сегодняшний день крайне актуально разделить и структурировать НИОКР на НИР и ОКР с целью оптимизации данного этапа ЖЦТ в направлении экономии материальных ресурсов и сроков выполнения работ.

Список литературы: 1. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. - 432 с. 2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. - 408 с. 3. Миротин Л.Б., Таибаев Ы.Э. Системный анализ в логистике: Учебник./Л.Б.Миротин, Ы.Э.Ташбаев. - М.: «Экзамен», 2002. - 480 с. 4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. редакцией проф. В.И. Сергеева. - М.: ИНФРА-М, 2004.-976 с. 5. Тимофеев В.Н. Экономическая эффективность машин: основные факторы, резервы, повышения, управление / Тимофеев В.Н.. – Х.: Изд-во «Основа» при Харьк. Ун-те, 1990. – 156с. 6. Антюшина Н.М. Адаптация сферы НИОКР к рыночным условиям // Общество и экономика, 1995, № 10-11. - С. 127-138. 7. Гольдиштейн Т.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР, Таганрог, Издательство ТРТУ, 2000. 8. Пахомова А.В. Логистика научно-технической организации / А.В. Пахомова, В.В. Долбилов; под ред. А.В. Пахомовой; Саратов. гос. техн. ун-т. – Саратов: СГТУ, 2005. – 160 с. 9. Стаханов В.П. Тамбовцев С.Н. Промышленная логистика: Учеб. пособие: 2-е изд., перераб. - М.: «Издательство ПРИОР», 2000. - 96 с. 10. Тимофеев Д. В. Использование принципов управления логистическими системами применительно к начальной стадии жизненного цикла техники // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля – 2011 -№9 (163) ч.1 – с.219-223.

Надійшла до редколегії 21.09.2012

В.Ю.ЛІСІНА, канд. екон. наук, доц. кафедри економічного аналізу та обліку, НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ МОЖЛИВИСТЕЙ РЕПЛІКАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В НАЦІОНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

Представлено аналіз основних форм і методів державного фінансового контролю, тенденції його модернізації в сучасному світі. Основної уваги приділено можливості використання зарубіжного досвіду при проведенні реформ системи державного фінансового контролю.

Ключові слова. Фінансовий контроль, вищий орган фінансового контролю, ефективність фінансового контролю.

Представлен анализ основных форм и методов государственного финансового контроля, тенденции его модернизации в современном мире. Основное внимание уделено возможности использования иностранного опыта при проведении реформ системы государственного финансового контроля.

Ключевые слова. Финансовый контроль, высший орган финансового контроля, эффективность финансового контроля.

The analysis of basic forms and methods of state financial control and the modern world tendencies of its modernization is presented. Basic attention is spared to possibility of using the foreign experience in reforming of the state financial checking system.

Key words. Financial control, higher organ of financial control, efficiency of financial control.

Актуальність дослідження. Україна прагне до інтеграції в світову економічну і правову спільноту, і очевидно, що система фінансового контролю повинна відповідати положенням Лімської декларації про керівні принципи контролю, прийнятої IX Конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю. Саме з цього необхідно виходити при будь-якому законодавчому реформуванні державного фінансового контролю.

Забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку України вимагає подальшого поглиблення реформ на рівні окремих напрямів державної політики. Реформа державного фінансового контролю, новий виток якої спостерігається в даний час, у свою чергу, повинна стати одною з найбільш важливих складових в комплексі українських економічних реформ.

Контроль держави у сфері управління фінансами – один з найбільш дієвих інструментів в ринкових стосунках, що забезпечує ефективність управління державними фінансовими ресурсами. Відповіді на сучасні питання, пов'язані з необхідністю реформування моделі державного фінансового контролю, Україна повинна шукати, спираючись, у тому числі на досвід організації фінансового контролю в інших країнах з метою

© В.Ю.Лісіна, 2012

використання їх позитивного досвіду в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Фундаментальні основи реалізації контрольної функції держави в бюджетній сфері закладено в наукових працях таких зарубіжних дослідників, як: Р. Адамс, Є. Аткінсон, Дж. Бейлі, Дж. Бюкенен, Р. Зоді, Д. Ірвін, Дж. Робертсон, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Д. Хан та ін. Досліджувана тематика також знайшла відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: О. І. Барановський, І. В. Басанцов, Т. А. Васильєва, Н. Г. Виговська, М. М. Єрмошенко, Т. Т. Ковальчук, М. В. Корнєєв, П. В. Мельник, Ю. І. Осадчий, В. М. Федосов та ін.

Не дивлячись на високий рівень наукових здобутків в досліджуваній сфері, цілий ряд актуальних теоретичних та прикладних питань залишається поза увагою науковців. Це стосується, зокрема, можливості використання іноземного досвіду в Україні у контексті модернізації системи державного фінансового контролю. Об'єктивна потреба у поглибленні наукової розробленості даної проблеми, її актуальність та практична значущість для розвитку бюджетних відносин в Україні обумовили вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Формування органів державного фінансового контролю закордоном мало поступальний характер. Воно відображає розвиток фінансової системи даних країн загалом, в тому числі з урахуванням сучасних тенденцій глобалізації та інтеграції фінансових систем. При цьому більшість країн, що розвиваються, в процесі побудови власної системи державного фінансового контролю часто використовують саме досвід промислово розвинених країн, оскільки вони демонструють досить високі показники ефективності.

В усіх країнах із сталими демократичними формами управління і з розвинутою ринковою економікою діє ефективна система державних контрольних-ревізійних органів – парламентських і урядових.

Організація контролю розглядається не як самоціль, а як невід'ємна частина управління суспільними фінансами і матеріальними ресурсами. Виконання державного бюджету охоплює всі фази бюджетного процесу від планування бюджету, здійснення витрат і отримання доходів через відомства і установи виконавчої влади (включаючи органи внутрішнього контролю) до зовнішнього державного фінансового контролю з боку найвищого органу фінансового контролю.

Досвід країн з розвинутою економікою, що мають давні традиції державного фінансового контролю (Франція, Німеччина, Великобританія, Австрія, США, Японія) свідчить про те, що структурна організація органів фінансового контролю обумовлена перш за все розмежуванням об'єктів контролю і необхідністю створення архітектури горизонтальних і вертикальних владних стосунків на основі чіткого розмежування контрольних повноважень.

Загальноприйнятими функціями органів державного фінансового контролю в зарубіжних країнах є:

контроль прибуткових джерел бюджету;

контроль за бюджетними витратами;

контроль за ефективністю і законністю використання податкових пільг;

аналіз нормативних правових актів, що розробляються і приймаються, на предмет їх відповідності бюджетному законодавству.

При цьому загальна тенденція в модернізації функціонала контрольно-ревізійних органів – підвищення ефективності «управління публічними фінансами» (Франція, Австрія, Бельгія, Швеція, Румунія і ін.). Наслідком зростання авторитету найвищих органів фінансового контролю є підвищення відповідальності і ускладнення їх професійних завдань.

Фінансовий контроль в державному і муніципальному секторах в зарубіжних країнах будується на основі різних моделей, але в цілому для розвитку цієї системи характерна тенденція децентралізації і виділення аудиту або його елементів в самостійний напрям контрольній діяльності, в процесі здійснення якої визначаються ефективність діяльності органів влади по збору, належному розподілу доходів і витрачання коштів бюджетів, виконанню прийнятих рішень і положень відповідних законодавчих актів.

У ряді країн (Австрія, Німеччина, США, Великобританія) система державного і муніципального фінансового контролю збудована як єдина система, що базується на єдиних принципах і стандартах. Стандартизація є фактором забезпечення системності взаємодії органів державного фінансового контролю в світовій практиці; створює організаційно-методичну основу їх спеціалізації і кооперації, додає їх системі властивості самоорганізації; обусловлює синергетичний ефект в системі державного фінансового контролю; виконує професійно-інтеграційну функцію, об'єднуючи співробітників органів державного фінансового контролю.

Систематизувавши функції та місце органів державного фінансового контролю в провідному закордонному досвіді, слід відмітити, що можна виокремити наступні системи державного фінансового контролю:

система децентралізованого державного фінансового контролю, особливістю якого є делегування додаткової відповідальності розпорядникам фінансових ресурсів;

система централізованого державного фінансового контролю, особливістю якого є акцентування повноважень в рамках органів державного фінансового контролю.

Особливості централізованої та децентралізованої систем державного фінансового контролю в зарубіжних країнах в залежності від форми контролю наведено в табл. 1.

Таблиця 1 - Характерні особливості централізованої та децентралізованої систем державного фінансового контролю в зарубіжних країнах в залежності від форми контролю (складено автором на основі [4 – 6])

Вид системи державного фінансового контролю	Форма контролю		
	Попередній	Поточний	Наступний
Централізований	процедури перевірки та узгодження казначейством і міністерством фінансів країни; перевірка керівництвом центральних органів; централізована ревізія та перевірка;	зовнішні аудитори (судовий орган); казначейство	зовнішні аудитори; централізований внутрішній аудит; централізована ревізія та перевірка
Децентралізований	керівники відповідальних міністерств та програм	керівники відповідальних міністерств та програм; посадовець центрального апарату; фінансист профільного міністерства; казначейство	внутрішні аудитори міністерства.

Вдосконалення системи внутрішнього фінансового контролю сприяє широкому використанню його результатів в роботі вищого органу фінансового контролю. Представляється, що даний досвід необхідно врахувати в Україні і наділити орган, якому будуть надані повноваження вищого органу фінансового контролю, правом розробки методології якості внутрішніх перевірок в урядових міністерствах і відомствах.

Основними формами і методами здійснення фінансового контролю на сьогодні є перевірки і ревізії, особлива увага при проведенні яких приділяється доцільності і економічній ефективності витрат. На основі аналізу фінансово-господарської діяльності підконтрольних суб'єктів розробляються конструктивні пропозиції і рекомендації щодо скорочення нераціональних витрат.

У Лімській декларації 1977 р. в ст. 1 справедливо підкреслено, що контроль – це не самоціль, а невід'ємна частина загальнодержавної системи регулювання

суспільних стосунків, що розкриває відхилення від прийнятих стандартів, порушення принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів для прийняття відповідних корегуючих заходів [4].

Проте сьогодні Рахункова палата України, як і багато вищих органів фінансового контролю інших країн, не виконує попереджувально-профілактичних функцій, а виступає «реєстратором» порушень бюджетного законодавства (інформує правоохоронні органи про допущені порушення).

У тому випадку, якщо орган зовнішнього контролю не має повноважень, що традиційно властиві органу адміністративної юстиції (США, Швеція, Чехія, Італія, Болгарія і ін.), ефективність контролю знижується, що обумовлене наявністю «в ланцюжку реалізації його рішень» додаткової ланки – правоохоронного органу (надання контрольно-ревізійним органам квазісудових функцій характерно для Франції, Угорщини, Словенії, Румунії). За відсутності в контрольних органів права прямого звернення до суду відшкодовується лише незначна частина виявленого збитку (10–20% від загальної суми виявлених порушень).

У зв'язку з цим можна зробити висновок про необхідність надання Рахунковій палаті України (її представникам) права представляти інтереси держави в цивільному і арбітражному судочинстві. Проте «вживання відповідних корегуючих заходів», як апостіорна мета фінансового контролю, більшою мірою обумовлено саме якістю попереднього фінансового контролю, що обумовлює необхідність поширення на вищий орган фінансового контролю права здійснення контролю у формі перевірок (цільових, комплексних, наскрізних) і ревізій, а також розробки «механізму усунення недоліків», виявлених Рахунковою палатою в процесі здійснення контрольної діяльності.

Як вже було відмічено раніше, основні принципи формування і організації вищого органу фінансового контролю зазвичай регулюються конституціями (Австрія, Франція, Республіка Корея, Чеська Республіка) і лише конкретизуються предметними законами (Німеччина). Способи формування цих органів варіюються. Порівняльний аналіз вищих органів фінансового контролю показує, що приблизно 37% органів фінансового контролю мають одноосібну форму управління (наприклад в Австрії), 41% - колегіальну та приблизно 10% додатково мають функції судових органів.

Систематизувавши підходи до правового забезпечення внутрішнього фінансового контролю закордоном, можна виділити наступні їх види в залежності від ступеня незалежності та підпорядкування:

підпорядковані законодавчому органу (Угорщина, Австрія та ін.);

підпорядковані судовому органу (Італія, Франція);

самостійні фінансові органи в сфері державного контролю (Німеччина, Болгарія, Польща) [3, 4].

Ознаками, властивими більшості зарубіжних контрольно-рахункових органів, є:

незалежність контрольно-рахункових органів від виконавчої і законодавчої влади;

акцент на цільове використання, економічність, ефективність програм витрачання фінансових коштів (з обов'язковою вказівкою її критеріїв);

ефективність діяльності контрольно-ревізійних органів визначається шляхом порівняння коштів, витрачених на її здійснення і отриманих в результаті «доходів» (кошти, повернені до бюджету або не витрачені з порушенням бюджетного законодавства, можлива упущена вигода від розпорядження державним або муніципальним майном та ін.) [2].

У ряді зарубіжних країн керівництво вищих органів фінансового контролю формується вищими державними органами, що представляють різні гілки влади, що діють при цьому спільно (Республіка Корея, США, Японія, Албанія).

Керівництво вищого органу фінансового контролю в зарубіжних країнах має різні гарантії:

- свого перебування на посаді і гарантованого фінансування;

- свободи у визначенні пріоритетів в діяльності;

- у складанні планів роботи вищого органу фінансового контролю.

У більшості зарубіжних країн визначення пріоритетів в роботі вищого органу фінансового контролю (у тому числі затвердження первинного плану перевірок і ревізій):

- є його прерогативою (Польща, Японія, Німеччина, Австрія, Бельгія, Чехія);

- розробляється за участю парламенту (Швеція).

Рахункова палата України також має елементи організаційної незалежності. Проте Конституція не передбачає чіткого визначення незалежного правового статусу Рахункової палати, що робить її діяльність потенційно уразливою.

У основу організації контрольно-рахункових органів в зарубіжних країнах покладено дві взаємовиключні моделі.

Централізована модель передбачає монократичну систему, коли в організаційному підпорядкуванні у центрального контрольно-рахункового органу, що здійснює зовнішній контроль, знаходиться система регіональних контрольно-рахункових органів (Австралія, Франція). Така модель забезпечує проведення бюджетно-фінансового контролю на всій території країни за єдиним системним планом, на підставі єдиних критеріїв аналізу, гарантуючи законне і доцільне управління всіма державними фінансами.

Автономна модель передбачає, що органи, утворені для контролю за бюджетами держави і його політико-територіальних або адміністративно-територіальних суб'єктів, можуть не входити в єдину організаційну структуру. Члени контрольно-рахункового органу призначаються, як правило, законодавчим органом влади відповідної території, але незалежні у внутрішніх і зовнішніх питаннях своєї діяльності.

Представляється, що даний досвід може бути використаний в Україні при проведенні модернізації системи державного фінансового контролю.

Висновок. Проведений аналіз свідчить, з одного боку, про наявність різних форм здійснення контролю (зовнішній і внутрішній/внутрішньовідомчий), а з іншого – про єдність і спільність об'єкту і вмісту форм і методів здійснення фінансового контролю. У подібних умовах організації контролю комунікативна функція стає базовою для прояву похідних функцій державного фінансового контролю – превентивної і аналітичної.

Критичний аналіз зарубіжних моделей організації фінансового контролю дозволяє зробити висновок:

про наявність єдиних завдань і загальних принципів в організації роботи органів контролю з врахуванням національних особливостей, економічних умов і історичного розвитку;

про відсутність єдиного підходу до проблем організації і проведення аудиту державних фінансів у сучасному світі [2].

Світова практика свідчить, що органи фінансового контролю можуть ефективно функціонувати на основі, здавалося б, протилежних і взаємовиключних підходів.

У ряді зарубіжних країн правовий генезис інституту державного фінансового контролю почався з утворення вищого органу фінансового контролю як структурного підрозділу апарату парламенту, в інших – як структурного підрозділу уряду (Угорщина, Румунія, Данія). Проте законодавчо закріплений (у конституції країни або спеціальному законодавстві, що регулює форми і методи організації фінансового контролю) статус вищого органу фінансового контролю – це завжди незалежний орган державної влади, що здійснює зовнішній фінансовий контроль за своєчасним, цільовим і ефективним витрачанням державних бюджетних коштів, а також управлінням державною власністю.

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновок про доцільність визнання саме Рахункової палати України вищим органом фінансового контролю при цьому завдання, функції і повноваження Рахункової палати щодо здійснення зовнішнього державного фінансового контролю мають бути більш чітко і ясно прописані в законодавстві. Рахункова палата має бути незалежним контрольним органом, досить компактним, що оперативно реагує на зміни соціально-економічних умов, з сильною аналітичною складовою діяльності. В першу чергу йдеться про стратегічну ефективність формування державних ресурсів використання бюджетних коштів і розпорядження державною власністю.

У комплексі завдань Рахункової палати слід передбачити попередній фінансовий контроль всіх найбільш важливих з точки зору бюджетно-фінансових стосунків законодавчих актів. При цьому як одну з функцій Рахункової палати слід розглядати розробку пропозицій щодо вдосконалення бюджетно-фінансового законодавства і нормативно-правової бази державного фінансового контролю.

У ряді країн, в Німеччині наприклад, вищий орган фінансового контролю має навіть право законодавчої ініціативи [1, 5].

Таким чином, основними імперативами при проведенні модернізації вітчизняної системи державного контролю повинні стати позитивні моменти зарубіжного досвіду, а саме:

контроль за цільовим витрачанням бюджетних коштів повинен супроводжуватись змістовним аналізом досягнутих результатів при витрачанні бюджетних коштів і використанні державної власності. Тому необхідно кардинально змінити підходи до здійснення державного контролю. Його зміст повинен полягати не лише у фіксації факту витрачання коштів, але і в підтвердженні досягнення ефекту, на який розраховували при виділенні фінансування;

розширення повноважень головних розпорядників при виконанні бюджету повинне спиратися не лише на чіткі цільові орієнтири їх діяльності, але і на відлагоджені бюджетні процедури, механізми внутрішнього контролю, високий рівень фінансової дисципліни;

незалежність, інформаційна відвертість, ефективність, якість в роботі контрольних органів, чітке розмежування повноважень і відповідальності органів державного контролю, усунення паралельності та дублювання в їх роботі.

В цілому необхідно визнати, що, незважаючи на існуючі недоліки, вітчизняна система державного фінансового контролю розвивається відповідно міжнародній практиці.

Адаптація позитивного світового досвіду функціонування системи державного фінансового контролю дозволить значно підвищити результативність контрольної роботи, створити потужний інструмент забезпечення держави і суспільства якісною, незалежною інформацією, необхідною для підвищення ефективності державного управління і ухвалення найважливіших управлінських рішень на всіх рівнях управління.

Список літератури: 1. Бурмистров А. С. Государственный контроль финансов — проблемы правового и организационного обеспечения // Российская юстиция. — 2010. — № 6. — С. 2–3. 2. Головин К. Л. Правовое регулирование деятельности контрольно-счетных органов в иностранных государствах // Международная экономика. 2006. — № 3. — С. 50–57 3. Головин К. Л. Контрольно-счетные органы иностранных государств // Финансовое право. — 2006. — № 7. — С. 54–59. 4. Лімська декларація керівних принципів контролю [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/604_001 5. Мазур Я. Верховная контрольная палата Республики Польша (к истории вопроса) / Я. Мазур // Государство и право. — 1995. — № 6. — С. 110. 6. Мамишев В. Характерні аспекти організації державного фінансо-вого контролю за рубежом / В. Мамишев // Фінансовий контроль. — 2003. — С. 128. 7. Мельничук В. Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн / В.Г. Мельничук // Фінансовий конт-роль. — 2002. — № 2. — С. 36.

Надійшла до редколегії 25.09.2012

Л. В. СОКОЛОВА, д-р. екон. наук, проф., ХНУРЕ, Харків
Н. Г. ШКІЛЬ, асп., ХНУРЕ, Харків

ІНВЕСТИЦІЙНА СИТУАЦІЯ, ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Викладені результати аналізу інвестиційної ситуації та основних тенденцій розвитку харчової промисловості України. Оцінені перспективи розвитку цієї важливої галузі економіки та розроблені пропозиції стосовно подальшого вдосконалення харчової промисловості.

Ключові слова: харчова промисловість, тенденції розвитку, інвестиційна ситуація, цілі-завдання, SWOT-аналіз, виробництво харчових продуктів.

Изложенные результаты анализа инвестиционной ситуации и основных тенденций развития пищевой промышленности Украины. Оцененные перспективы развития этой важной отрасли экономики и разработанные предложений относительно дальнейшего совершенствования пищевой промышленности.

Ключевые слова: пищевая промышленность, тенденции развития, инвестиционная ситуация, цели-задания, SWOT -анализ, производство пищевых продуктов.

Expounded results of analysis of investment situation and basic progress of food industry of Ukraine trends. Appraised prospects of development of this important industry of economy and worked out suggestions in relation to further perfection of food industry.

Keywords: food industry, progress trends, investment situation, aims-tasks, SWOT of -аналіз, production of food foods.

Вступ. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що одним із пріоритетних завдань державної політики в усіх країнах є продовольче забезпечення населення країни. Згідно з державною програмою економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основних напрямів розвитку на 2013 і 2014 роки харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості країни як по експорту готової продукції, так і за об'ємом споживання на внутрішньому ринку, що обумовлене розвитком сільського господарства країни. Відновленню зростання економіки України сприяють зростання попиту на продукти харчування, збільшення світової торгівлі

© Л. В. Соколова, Н. Г. Шкіль, 2012

сільськогосподарськими товарами в умовах помірного зростання цін на продукцію агропромислового комплексу на міжнародних ринках.

Таким чином, продукція агропромислового комплексу залишиться однією з найважливіших статей українського експорту; за оцінками експертів Україна може і в подальшому за сприятливих погодних умов розраховувати на нарощування обсягу експорту продукції харчової промисловості [1].

За розрахунками учених продовольчий потенціал нашої держави є цілком достатнім для забезпечення повноцінного харчування усіх верств населення та збільшення експортного потенціалу продуктів харчування. Ефективність розвитку харчової промисловості значною мірою залежить від якісного управління цією галуззю та планування її розвитку.

Аналіз останніх досліджень та літератури Аналізу розвитку харчової промисловості присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Н. М. Андрєєва, Д. В. Клиновий, І. О. Крюкова, А. Н. Ревенков, В. П. Соколов та інших. Вирішенню проблем реформування харчової промисловості на протязі останнього часу приділялась особлива увага з боку урядових структур [2,3].

Проте, багато аспектів розвитку харчової промисловості України вимагають подальшого поглибленого дослідження і наукового опрацювання з точки зору вивчення інвестиційної ситуації, виявленню основних тенденцій та прогнозування перспектив розвитку.

Постановка проблеми. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в дослідженні тенденцій розвитку харчової промисловості України, а також розробці пропозицій стосовно подальшого вдосконалення цієї галузі промисловості.

Результати дослідження. Економіка України поступово оговтується після кризи. На сьогодні найстійкішими є галузі, орієнтовані на задоволення базових потреб громадян. До них можна віднести і харчову промисловість. Ця галузь із найменшими втратами пережила кризовий період і з початку 2010 р. вже впевнено нарощує обсяги виробництва. Харчова промисловість, а також сільське господарство є для країни двигуном, який зможе забезпечити суттєве зростання ВВП і допомогти посісти одну з провідних позицій на ринку продуктів харчування на світовій арені.

Харчова промисловість має складну структуру, об'єднуючи понад 20 галузей, що виробляють продукти харчування. У її склад входять велика група галузей і підгалузей, головні (по питомій вазі у виробництві продукції галузі) з яких: м'ясна, цукрова, маслобійно - жирова, молочна, хлібопекарська, рибна, мукомельна, консервна, кондитерська та інші.

Значна роль і місце харчової промисловості в структурі народного господарського виробничого комплексу країни зумовлюється достатньо великою часткою виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у загальному обсязі реалізованої промислової продукції –

більш ніж 16 відсотків за підсумкам 2011 року (рис. 1), та більше 15% за I півріччя 2012 року.

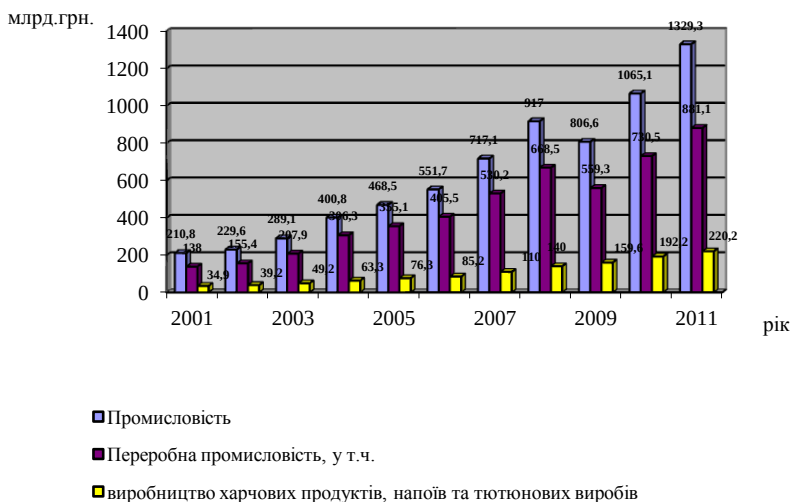


Рис.1. – Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у відпускних цінах підприємств (без ПДВ та акцизу)

Розвиток економіки країни протягом останніх років відбувався на тлі зовнішніх викликів, що характеризувались нестабільністю та різкою зміною трендів та очікувань.

Незважаючи на ряд негативних тенденцій у світовій економіці, які розпочалися у II півріччі 2011 року та які мали вплив і на розвиток фінансової системи та економіки країни, вдалося забезпечити стійке економічне зростання. Проте, як показують офіційні дані Держкомстату України, індекс промислової продукції за січень-липень 2012 року до аналогічного періоду попереднього року становить 0,2%, що є найнижчим кумулятивним показником поточного року [3]. Дивує те, що падіння за цей період показують окремі сфери сільськогосподарського виробництва та переробної промисловості, зокрема: виробництво м'яса і м'ясних продуктів – мінус 2,6%; виробництво інших харчових продуктів – (-5,2%); виробництво хліба та хлібобулочних виробів – (-3,6)%.

На сучасному етапі розвиток харчової промисловості відбувається в непростих умовах. Урядом країни виділяються достатньо великі кошти, що направляються на модернізацію або збільшення основних фондів харчової промисловості, хоча з настанням кризи об'єм інвестицій в основний капітал виробництва харчових продуктів почав скорочуватися (табл. 1).

Таблиця 1 – Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності

	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011
у фактичних цінах; млрд.грн.								
Промисловість	13,7	28,2	35,0	64,3	76,7	57,7	58,6	86,3
Переробна промисловість, у т.ч.	7,1	16,7	22,3	44,8	49,0	35,3	34,2	41,3
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2,2	5,0	6,4	11,8	13,1	10,5	8,3	
відсотків до попереднього року								
Промисловість	113,3	124,9	104,1	127,0	94,7	67,6	90,5	
Переробна промисловість, у т.ч.	118,0	126,0	114,1	132,0	88,1	64,7	86,6	
вир-цтво харч. продуктів, напоїв та тютюнових виробів	110,6	107,9	109,6	127,5	90,4	71,5	70,7	

Так, за даними 2008 року інвестиції у харчову промисловість склали 13,13 мільярдів гривень, а у 2010 – лише 8,30. Покращення з 2009 року фінансового стану промислових підприємств та політика стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку, що впроваджується Урядом країни, сприяли нарощенню інвестиційного потенціалу, що забезпечило зростання обсягу інвестицій в економіку. Обсяг внесених з початку інвестування у вітчизняну економіку прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2012р. складає 50,8 млрд.\$, із них 29,9% було інвестовано у промисловість.

Стабілізація економічного стану країни дозволила і підприємствам харчової промисловості залучити більший об'єм ресурсів на ринку капіталу (табл. 2).

Таблиця 2 – Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності у 2010 році

	Капітал на кінець року, млн.дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій, відсотків
Промисловість	14042,6	31,4
переробна промисловість	12488,1	27,9
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1858,7	4,2

В Україні проводиться системна робота в інформаційному, регуляторному та іміджевому напрямках для залучення іноземних інвестицій. Об'єм іноземних інвестицій є одним з показників, що характеризують ступінь інтеграції країни в світову спільноту і залежить від привабливості об'єкту інвестування. Отримання іноземних інвестицій, умови їх залучення – це чинник, що характеризує інвестиційну діяльність та сприяючий подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Проведені дослідження особливостей іноземного інвестування показали, що іноземні інвестиції в харчову промисловість у 2010 році склали близько 4% від загального об'єму інвестування в країну.

Для того щоб зрозуміти, наскільки перспективною для інвестування є харчова промисловість України, доцільно провести її SWOT-аналіз, що є універсальним методом стратегічного аналізу. Результати оцінки чинників і явищ, що впливають на розвиток харчової промисловості України наведено у таблиці 3.

За результатами проведеного аналізу були виділені наступні стратегічні цілі і завдання щодо розвитку харчової промисловості України (рис.2).

Виконання на практиці поставлених задач дасть змогу вітчизняним виробникам харчової промисловості не лише забезпечити якісною продукцією українське населення, але й вийти на зовнішні європейські ринки та заохотити вітчизняних та іноземних інвесторів для діяльності у харчовій промисловості. Україна, завдяки сприятливим природним агрокліматичним умовам, має великий потенціал для того, щоб розвивати агропромисловий комплекс.

Таблиця 3 – SWOT - аналіз розвитку харчової промисловості України

<i>Сильні сторони (S)</i> 1. Сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку сільського господарства, тобто сировинної бази. 2. Харчова промисловість має стійкий темп зростання 3. Наявність конкурентоздатних підприємств, що випускають якісну продукцію, 4. Відповідність продукції європейським і світовим стандартам 5. Стабільний попит на товарному ринку 6. Забезпеченість кваліфікованими кадрами	<i>Слабкі сторони (W)</i> 1. Невисока інвестиційна привабливість ряду підприємств 2. Слабка організація служби маркетингу на ряді підприємств і, як наслідок, втрата ринків збуту 3. Дефіцит сировини, що призводить до недовикористання потужностей, збільшення собівартості продукції 4. Недостатньо розвинений рівень інтеграційних міжгосподарських зв'язків 5. Потребують удосконалення системи контролю за якістю і безпекою харчових продуктів (з урахуванням прогресивного досвіду ЄС) та постійного моніторингу ситуації на ринку 6. Високий ступінь зносу основних фондів підприємств харчової промисловості
<i>Можливості (O)</i> 1. Поліпшення якості і конкурентоспроможності продукції у зв'язку з модернізацією і технічним переозброєнням виробництва 2. Ухвалення державних і регіональних програм, що передбачають істотне збільшення вироблення продукції харчової галузі 3. Загальносвітова тенденція підвищення цін на продовольство сприятливо впливає на доходи виробників харчового сегменту 4. Розвиток виробництва нових товарів для українського ринку 5. Збільшення рівня інвестування підприємств харчової промисловості	<i>Загрози (T)</i> 1. Наповнення ринку геномодифікованою, дешевою продукцією 2. Неконкурентоспроможність підприємств харчової промисловості в результаті збільшення цін на енергоносії до рівня світових 3. Ухвалення нового Податкового кодексу викликало подорожчення вартості виробництва окремої продукції харчової промисловості, особливо м'ясної продукції в результаті зміни механізму субсидування виробників 4. Ріст цін на сировину та матеріали для виробництва харчової продукції 5. Нестабільність політичного та економічного стану в країні 6. Не приділяється належна увага розвитку галузевої науки, відбувається вимивання кадрового потенціалу харчової промисловості



Рис. 2. – Стратегічні цілі і завдання розвитку харчової промисловості

Серед основних тенденцій розвитку та функціонування вітчизняного ринку харчової продукції можна виділити такі, як:

- динамічний розвиток багатьох регіональних ринків, котрий є відображенням того, що багато ринків регіонального характеру проходять етапи свого розвитку із певною зазначеною динамікою;

- використання новітніх технологій під час перероблення сировини;

- можливість скорочення витрат на перероблення, на здійснення закупівлі сировини;

- створення екологічно спрямованих інноваційних продуктів харчування, що не несуть загрози здоров'ю населення.

На основі проаналізованих тенденцій функціонування харчової промисловості можна виділити наступні основні задачі по виконанню пріоритетних напрямів перспективного розвитку, а саме:

- скорочення витрат на переробку підприємствами, підвищення рівня якості готової продукції з перспективою зниження ціни на необхідний товар для кінцевого споживача. Ця перспектива виникає внаслідок застосування новітніх технологій у цій галузі;

- отримання додаткових доходів виробником та задоволення потреб споживачів різних контингентних груп способом створення інноваційних продуктів;

- оптимізація та розширення асортименту продукції на основі посилення маркетингової діяльності у сфері харчової промисловості.

Також важливим є забезпечення збалансованого розвитку сільського господарства та харчової промисловості при створенні стимулюючого механізму фінансового, кредитного, податкового, страхового, матеріального забезпечення, сприяння розвитку ринкової інфраструктури, забезпечення формування необхідних продовольчих резервів. При розробці прогнозів розвитку і розміщення виробництва харчових продуктів варто дотримуватись принципу територіальної спеціалізації сировинної бази, розвитку агропромислової інтеграції, інтеграції галузевої науки і виробництва.

Висновки. Виходячи з проведеного аналізу, можна стверджувати, що розвиток харчової промисловості України відбувається динамічно. Серед основних пріоритетів державної політики у сфері харчової промисловості є створення сприятливих умов для активізації інноваційного розвитку галузі, прискорення модернізації матеріально-технічної бази, впровадження сучасних технологій і широке використання сучасних наукових розробок.

Для досягнення визначених стратегічних цілей потрібно реалізувати комплекс завдань щодо розвитку харчової промисловості країни. Проте, необхідно зазначити: позитивні зміни неможливі без істотних зрушень в агропромисловому комплексі, що є фундаментом харчової

промисловості України. Нарощення ресурсного потенціалу агропромислового комплексу загалом і окремих його сфер на основі вкладення інвестиційних ресурсів, з одного боку, та більш ефективне використання ресурсів, з другого, спроможні забезпечити підвищення їх реальної віддачі, продуктивності праці, обсягів виробництва та виробництва якісної продукції.

Результати аналізу інвестування харчової промисловості свідчать про те, що потрібно активізувати залучення інвестицій, в тому числі іноземних у розвиток харчової промисловості.

Список літератури: 1. О Государственной программе экономического и социального развития Украины на 2012 год и основных направлениях развития на 2013 и 2014 годы – Режим доступу до сайту. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_12_22/an/223/JF72F00V.html. 2. Офіційний web-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу до сайту <http://minagro.gov.ua/uk/>. 3. Офіційний web-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі – Режим доступу до сайту : <http://www.me.gov.ua/>. 4. Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України : навч. посібн. / Д. В. Клиновий, Т. В. Пепе ; [за наук. ред. Л. Г. Чернюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 28 с. 5. Ревенков А. Н. Роль и место пищевой отрасли в промышленном комплексе России / А. Н. Ревенков // Пищевая промышленность. – 2001. – №6. – С.12 – 13. 6. Соколов В. П. Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности /В. П. Соколов, С. А. Лапыгина, И. А. Хореев //Пищевая промышленность. – 2003. - №3. – С. 34 – 35. 7. Крюкова І. О. Сучасний стан розвитку харчової промисловості Одеської області/ І. О. Крюкова // Економіка харчової промисловості. – 2010. - №1(5). – С.11-14. 8. Андреева Н. М. Продовольча безпека України в епоху світової глобалізації/ Н. М. Андреева // Економіка харчової промисловості. – 2009. - №2. – С.32-35. 9. Держкомстат України – Режим доступу до сайту. : <http://www.ukrstat.gov.ua/> 10. "Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-2012/p/>. 11. Купчак, П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія [Текст]/ П. М. Купчак. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.

Надійшла до редколегії 25.09.2012

Н.Ю. ЄРШОВА, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків
В.О. МАНЖАЙ, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті досліджено проблему вибору математико-статистичних методів аналізу при вирішенні управлінських завдань, обґрунтовано доцільність використання кореляційного аналізу для встановлення залежності між показниками результативності бізнесу.

Ключові слова: аналіз, підприємство, управління, математичні методи аналізу, результативність бізнесу, доходи від реалізації, витрати.

В статье исследована проблема выбора математико-статистических методов анализа для управленческих задач, обоснована целесообразность использования корреляционного анализа для установления зависимости между показателями результативности бизнеса.

Ключевые слова: анализ, предприятие, управление, математические методы анализа, результативность бизнеса, доходы от реализации, затраты.

In article the problem of a choice of matematiko-statistical methods of the analysis for administrative problems is investigated, the expediency of use of the correlation analysis for a dependence establishment between indicators of productivity of business is proved.

Keywords: analysis, enterprise, management, mathematical methods of analysis, business effectiveness, profits from realization, expense.

Вступ. Підвищення складності функціонування соціально-економічних систем посилює значення планування і прогнозування у їх діяльності. Інформаційною та аналітичною основою планування та прогнозування виступає аналіз, методи якого використовуються для визначення змін економічних показників за конкретний період, узагальнення й синтезу отриманих результатів, встановлення реального стану об'єкту дослідження. Зменшення ризику при визначенні стратегії розвитку підприємства обумовлюється, у тому числі, вибором методу аналізу, який залежить від об'єкта, мети аналізу і від інформації, яку має у своєму розпорядженні аналітик.

Постановка завдання. Дослідження і обґрунтування вибору математико-статистичного методу для побудови моделі залежності доходу від реалізації продукції виробничого підприємства від певних факторів.

Результати дослідження. В рамках сучасної управлінської парадигми проблеми функціонування підприємства розглядаються не тільки в контексті привабливості його діяльності на конкретних ринках, а також у зв'язку з питанням забезпечення певного рівня ефективності у довгостроковій перспективі. Результативність бізнесу визначається показниками ділової

© Н.Ю. Єршова, В.О. Манжай, 2012

активності, прибутковості, ліквідності і залежить від того, наскільки швидко підприємство може реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Сучасне управління підприємством потребує проведення економічного аналізу з більш повним використанням математико-статистичних методів, за допомогою яких вивчаються тенденції розвитку, глибоко і системно досліджуються чинники зміни результатів діяльності, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, виробляється економічна стратегія його розвитку. Залежність показників прибутковості від доходів підприємства та витрат описуються певними математико-статистичними моделями.

Комплексний економічний аналіз виробничо-фінансової діяльності займає центральне місце в системі управління підприємством. На його основі розробляються управлінські рішення, які ґрунтуються на точних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі, повинні бути мотивованими, оптимальними. Цілями проведення аналізу є, у тому числі, виявлення недоліків, помилок та оперативний вплив на економічний процеси, коригування планів і управлінських рішень Підприємства, управління у яких засновується на використанні методів економічного аналізу, мають хороші результати та високу економічну ефективність.

В економічному аналізі широко використовується на різних етапах дослідження ряд спеціальних методів і способів. У різних економічних роботах запропонована їх певна класифікація [1, 2, 3]. Порівняльний аналіз методів економічного аналізу з відокремленням критеріїв їх формалізації, сутності та особливостей використання математико-статистичних методів представлено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика формалізованих методів для проведення аналізу

Назва методу	За критерієм формалізації	Сутність методу	Особливості застосування
Стохастичний факторний аналіз: • Кореляційно-регресійний аналіз	формалізовані	Сутність полягає у проведенні кількісної оцінки взаємозалежності між статистичними ознаками, що характеризують	Широко застосовується для наближеної оцінки фактичного і планового рівня, як укрупнений норматив (для цього достатньо підставити в рівняння замість фактичних

		ь окремі суспільно-економічні явища та процеси. Основні завдання: 1) Встановити теоретичну форму зв'язку між факторними і результативними ознаками (регресійний аналіз); 2) Визначити тісноту цього зв'язку (кореляційний аналіз).	значень факторів їх середні значення), для виявлення резервів виробництва, проведення міжзаводського порівняльного аналізу і наведення на його основі потенційних можливостей підприємств, а також для короткострокового прогнозування розвитку виробництва (регіону).
Кластерний аналіз	формалізовані	Дозволяє на основі показників, що характеризують ряд об'єктів, згрупувати їх у класи (кластери) таким чином, щоб об'єкти, що входять в один клас, були більш однорідними, подібними по порівнянні з об'єктами, що входять в інші класи.	Застосовується в задачах соціально-економічного прогнозування.
Лінійне програмування	формалізовані	Базується на вирішенні	Застосовувати метод можна у

		системи лінійних рівнянь (з перетворення м на рівняння і нерівності), коли залежність між явищами, що вивчаються, лише функціональн а. Для нього характерне математичне вираження змінних величин, певний порядок, послідовність розрахунків (алгоритм), логічний аналіз.	випадках, коли змінні величини та фактори, що вивчаються, мають математичну визначеність і кількісну обмеженість, коли в результаті відомої послідовності розрахунків відбувається взаємозамінність факторів, коли логіка в розрахунках, математична логіка поєднуються з логічно обґрунтованим розумінням сутності явища, що вивчається.
• Дисперсійний	формалізований	Сутність полягає в розкладанні вимірюваного ознаки на незалежні доданки, кожне з яких характеризує вплив того чи іншого фактора або їх взаємодії. Наступне порівняння таких доданків	Використовується для визначення впливу одного чи декількох факторів на результативний показник при обмеженій кількості одиниць спостережень, його особливістю є визначення суттєвості (не суттєвості) впливу одного чи декількох

		дозволяє оцінити значимість кожного досліджуваног о фактора, а також їх комбінації.	факторів на різницю між
			групами спостережень при одночасному впливу на результат спостережень деякої випадкової величини, яка має нормальне розподілення.
Детермінований факторний аналіз: • ланцюгових підстановок • абсолютних різниць • відносних різниць • логаріфмічний • інтегральний	формалізовані	Обчислений результативний показник порівнюється з попереднім показником. Різниця між ними і виражатиме вплив заміненого фактора на результативний показник.	Використовується в тому разі коли між результативним показником і факторами які впливають на його зміну існує детермінований зв'язок у вигляді адитивної, мультиплікативної, кратної чи в комбінованій моделі. За допомогою цього способу можна визначити відокремлений вплив кожного з факторів на кінцевий показник, що аналізується.

Таким чином, вибір методу економічного аналізу або комплексне застосування декількох з них у кожному конкретному випадку залежить від об'єкта, мети аналізу і від інформації, яку має у своєму розпорядженні аналітик.

Розглянемо детально один з методів економічного аналізу, який на сьогоднішній день отримав широкого застосування - кореляційно-регресійний аналіз. Основним завданням кореляційно-регресійного методу є виявлення залежності між досліджуваними ознаками у вигляді певної математичної формули і встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльної ознаки тісноти взаємозв'язку.

Встановлено, що кореляційно-регресійний метод розв'язує два основних завдання [4]:

1) визначає з допомогою рівняння регресії аналітичну форму зв'язку між варіацією ознак «х» і «у»;

2) встановлює міру тісноти зв'язку між ознаками.

В практиці економіко-статистичних досліджень часто доводиться мати справу з прямолінійною формою зв'язку, яка виражається за допомогою рівняння регресії.

Рівняння регресії характеризує зміну середнього рівняння результативної ознаки «у» в залежності від зміни факторної ознаки «х».

У випадку лінійної форми зв'язку рівняння регресії має вигляд [4]:

(1)

де a , b – параметри регресійної моделі.

(2)

Мінімум функції σ досягається при отриманні лінійної системи рівняння:

(3)

Поряд із визначенням характеру зв'язку та ефектів впливу факторів x на результат у важливе значення має оцінка щільності зв'язку, тобто оцінка узгодженості варіації взаємозв'язаних ознак. Якщо вплив факторної ознаки x на результативну y значний, це виявиться в закономірній зміні значень y зі зміною значень x , тобто фактор x своїм впливом формує варіацію y . За відсутності зв'язку варіація y не залежить від варіації x .

Для оцінювання щільності зв'язку статистика використовує низку коефіцієнтів з такими спільними властивостями [4]:

1) за відсутності будь-якого зв'язку значення коефіцієнта наближається до нуля; при функціональному зв'язку – до одиниці;

2) за наявності кореляційного зв'язку коефіцієнт виражається дробом, який за абсолютною величиною тим більший, чим щільніший зв'язок.

Серед мір щільності зв'язку найпоширенішим є коефіцієнт кореляції. Обчислення лінійного коефіцієнта кореляції r ґрунтується на відхиленнях значень взаємозв'язаних ознак x і y від середніх.

На практиці застосовують різні модифікації наведеної формули коефіцієнта кореляції, одна з них показана нижче:

(4)

Очевидно, що в разі функціонального зв'язку фактична сума відхилень дорівнює граничній, а коефіцієнт кореляції $r = \pm 1$; при кореляційному зв'язку абсолютне його значення буде тим більшим, чим щільніший зв'язок (табл.2).

Таблиця 2- Оцінка тісноти зв'язку проводиться за шкалою Чеддока

Сила зв'язку	Величина лінійного коефіцієнта кореляції при наявності:	
	прямого зв'язку	оберненого зв'язку
Слабка	0,1-0,3	(-0,1)-(-0,3)
Середня	0,3-0,7	(-0,3)-(-0,7)
Тісна	0,7-0,99	(-0,7)-(-0,99)

Відношення факторної дисперсії до загальної розглядається як міра щільності кореляційного зв'язку і називається коефіцієнтом детермінації:

(5)

Кореляційно-регресійний аналіз, як правило, проводиться для обмеженої за обсягом сукупності. Тому показники регресії і кореляції - параметри рівняння регресії, коефіцієнт кореляції та коефіцієнт детермінації можуть бути спотворені дією випадкових факторів. Щоб перевірити, на скільки ці показники характерні для всієї генеральної сукупності, не є вони результатом збігу випадкових обставин, необхідно перевірити адекватність побудованих статистичних моделей.

Перевірити значимість рівняння регресії - значить встановити, чи відповідає математична модель, яка виражає залежність між змінними, експериментальним даним і чи достатньо включених в рівняння пояснюють змінних (однієї або декількох) для опису залежної змінної. Щоб мати загальне судження про якість моделі, з відносних відхилень по кожному спостереженню визначають середню помилку апроксимації. Перевірка адекватності рівняння регресії (моделі) здійснюється за допомогою середньої

помилки апроксимації, величина якої не повинна перевищувати 10-12% (рекомендовано).

$$\text{---} \quad \text{---} \quad (7)$$

де --- - фактичне значення показника, --- – теоретичне значення (розраховується виходячи з рівняння регресії).

Для ілюстрації процесу знаходження тісноти зв'язку між показниками та характеру зміни одного показника від другого ми скористаємося фінансовою звітністю ПАТ «Рошен» за період з 2007-2011 рік [5]. Показники наведені в таблиці 3.

Таблиця 3- Динаміка окремих показників звіту про фінансові результати ПАТ «Рошен»

Показники	Роки					Сума
	X	X-1	X-2	X-3	X-4	
Дохід від реалізації	908,77 1	548,83 3	415,77 1	517,87 8	280,02 0	2671,27 3
Собівартість реалізованої продукції	868313	518743	395,66 9	490,30 2	263,65 0	2536,67 7
Адміністративні витрати	23,953	20,290	16,698	16,004	13,017	89,962
Витрати на збут	7,513	5,816	4,751	6,117	4,038	28,235

Для кожного показника лінійно пов'язаного з обсягом реалізації продукції (доходом від реалізації), необхідно розрахувати рівняння лінійної регресії, попередньо оцінивши тісноту зв'язку. Рівняння за яким ми проводимо розрахунок має такий вигляд:

$$(8)$$

де y – показник, прямо пов'язаний з доходом (виручкою) від реалізації;

a – коефіцієнт регресії;

x – дохід (виручка) від реалізації;

b – вільний член рівняння

Розрахунки по кожному з показників вказані в таблиці 4.

Таблиця 4 - Кореляція собівартості реалізованої продукції, адміністративних і збутових витрат і доходу від реалізації ПАТ «Рошен»

Показники	Рівняння лінійної регресії	К-т кореляції	К-т детермінації
Собівартість реалізованої продукції	$Y=0,9608x - 5,9897$	0,999963449	0,9999269
Адміністративні витрати	$Y=0,0169x+8,9427$	0,940386977	0,884327667
Витрати на збут	$Y=0,0055x+2,7036$	0,966937873	0,934968851

Графічне зображення лінійного тренду і кореляційної залежності між доходом (виручкою) від реалізації та показниками зображеними в таблиці 4, представлено на рис. 1-3.

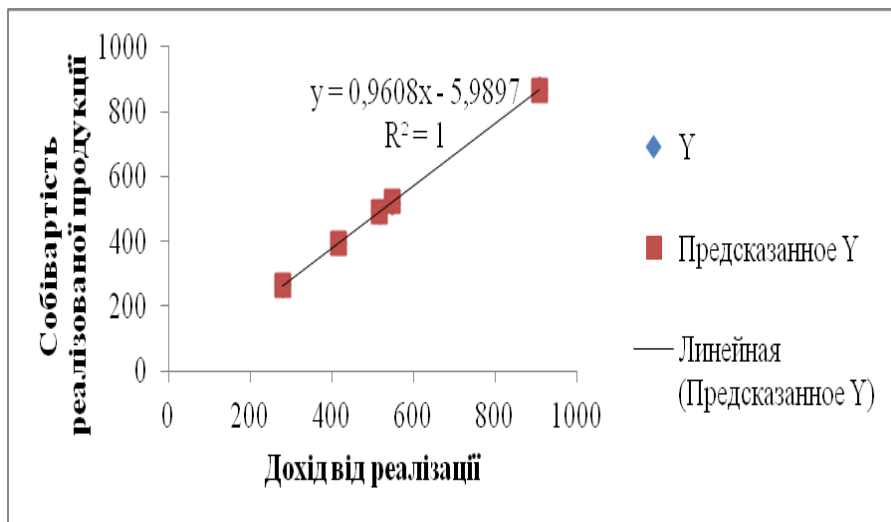


Рис. 1. Графічне зображення лінійного тренду і кореляційної залежності між доходом (виручкою) від реалізації та собівартістю реалізованої продукції

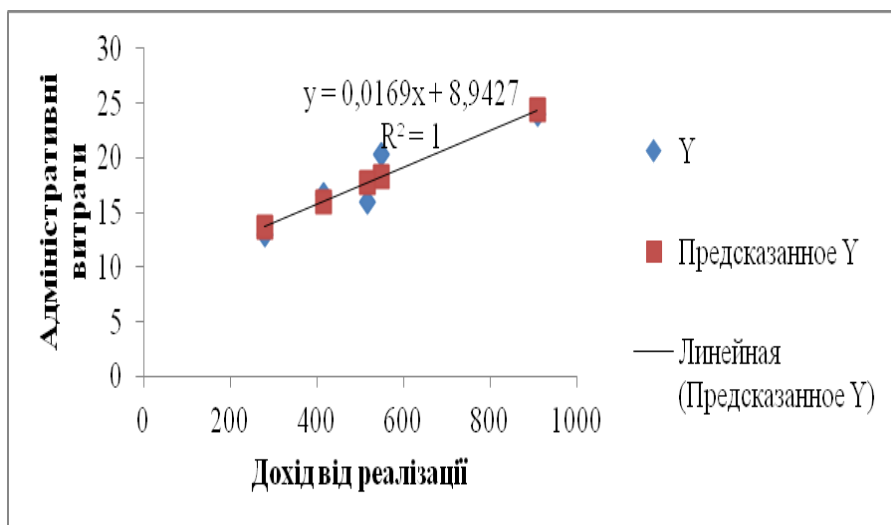


Рис. 2 - Графічне зображення лінійного тренду і кореляційної залежності між доходом (виручкою) від адміністративних витрат

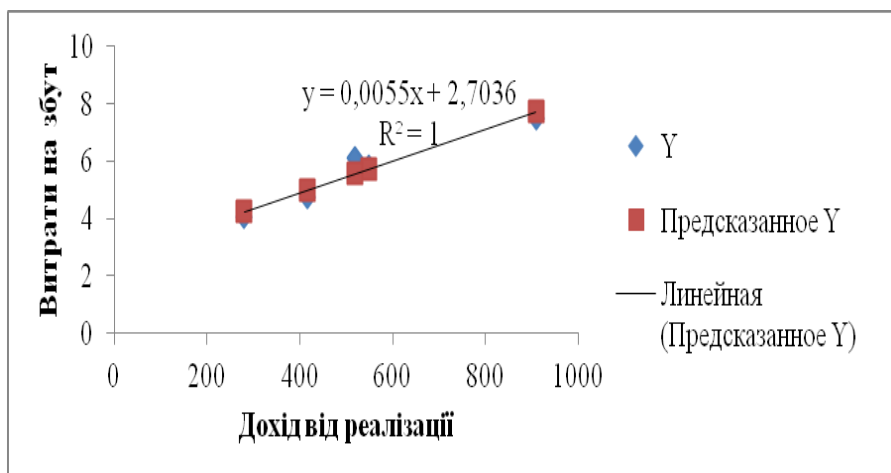


Рис. 3. Графічне зображення лінійного тренду і кореляційної залежності між доходом (виручкою) від витрат на збут

Проаналізувавши тісний зв'язок між показниками, наведеними у таблиці 4, та доходом від реалізації, можна зробити певні висновки. Собівартість реалізованої продукції дуже тісно пов'язана з доходом (виручкою) від реалізації, коефіцієнт кореляції дорівнює майже 1. Зв'язок між адміністративними витратами і доходом від реалізації теж являється тісним про це свідчить коефіцієнт кореляції, який дорівнює 0,9404. Коефіцієнт детермінації для адміністративних витрат становить 0,8843. Це означає що варіація адміністративних витрат на 88,43% обумовлена замінами доходу (виручки) від реалізації продукції. Зв'язок між витратами на збут та доходом (виручки) від реалізації як інших показників являється тісним так, як коефіцієнт кореляції дорівнює 0,9669.

Висновки. Кореляційно-регресійний аналіз на відміну від інших методів дозволяє виявити тісноту зв'язку між показниками, залежність результату від зміни кожного з факторів та виявити можливий ризик. Таким чином запропонований у статті кореляційно-регресійний метод дозволяє виявити найбільш істотні причинно-наслідкові зв'язки між основними економічними показниками діяльності підприємства, а також дає можливість прогнозувати ці показники у взаємозв'язку і під дією впливом певних факторів.

Список літератури: 1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002 – 560с. 2. Теория экономического анализа: учебно-методический комплекс / Г.В. Шадрина. – М.: Изд.центр ЕАОИ, 2010. –219 с. 3. Економічний аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Уклад. Г.І. Андрєєва. –Суми: УАБС, 2007. - 230 с. 4. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel : учебное пособие / В.Р. БАРАЗ. – Екатеринбург : ГОУ ВПО «УГТУ–УПИ», 2005. – 102 с. 5. Гордієнко, П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В, Стратегічний аналіз : навч. посіб. – 2-ге видання доп та перероб. – К. : Алерта, 2008. – 478 с.

Надійшла до редколегії 25.09.2012

Н.В. ВІХЛЯЄВА, аспірант, НТУ «ХПІ», м. Харків

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджені проблеми методичного забезпечення оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності енергогенеруючих підприємств. Проаналізовані чинники, що впливають на інноваційні процеси та методи їх економічної оцінки.

Ключові слова: економічна оцінка, інноваційні процеси, енергогенеруючі компанії, середньозважена собівартість електроенергії

В статье исследованы проблемы методического обеспечения оценки экономической эффективности инновационной деятельности энергогенерирующих предприятий. Проанализированы факторы, влияющие на инновационные процессы и методы их экономической оценки.

Ключевые слова: экономическая оценка, инновационные процессы, энергогенерирующие компании, среднѳзвѳже-на собѳвѳрѳстѳ электрѳенѳргѳиѳ

This article presents the research of problems at methodical providing the economic efficiency estimation of electroenergy industry enterprises innovative activity. Factors, influencing on innovative processes and methods of economic evaluation, are analysed.

Keywords: economic evaluation, innovative processes, energygenerating companies, среднѳзвѳже-на of собѳвѳрѳстѳ electric power

Вступ. Теплоенергетичне господарство є складовою частиною паливно-енергетичного комплексу країни і характерне складними економічними стосунками як для окремого господарюючого суб'єкта, так і в масштабі галузі в цілому. Інноваційний чинник в даній галузі пов'язаний з модернізацією, заміною, будівництвом генеруючих потужностей, використанням наукомістких технологій, альтернативних джерел енергії, а також поновлюваних ресурсів у сфері здобичі, транспортування, перерозподілу і використання енергії.

Інноваційна політика будь-якого промислового, у тому числі і енергетичного підприємства припускає формування портфеля інноваційних проєктів та подальший вибір найбільш ефективного з них.

Складність у відборі для впровадження того чи іншого інноваційного рішення полягає у багатоплановості його дії. Навіть якщо впроваджувані нововведення приносять однаковий виробничий ефект, вони все одно мають різну економічну ефективність. Само тому така робота є складною і вимагає ретельного дослідження та вміння ризикувати і контролювати ситуацію.

© Н.В. Віхляєва, 2012

Постановка завдання полягає у методичному забезпеченні вибору параметрів для оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств, для забезпечення комплексної оцінки інноваційного процесу з урахуванням специфіки діяльності компаній електроенергетичної галузі.

Оскільки інноваційну діяльність можна віднести до найбільш ризикових, все більш актуальним стає питання її економічної оцінки за допомогою методів активізації процесу впровадження інновацій. Таку оцінку слід проводити з урахуванням внеску кожного суб'єкта інноваційного процесу в сумарний економічний ефект від створення інновації. При проведенні оцінки інноваційного проекту відбувається формування уявлення про те, наскільки учасник проекту є інноваційно активним.

Методологія. Проблеми інноваційного розвитку підприємств та визначення підходів до оцінки економічної ефективності інноваційних процесів досліджені в роботах багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних економістів. Таких, як: С. Валдайцева, Х-К. Вахрейн, П. Друкер, Б. Санто, Д. Черваньов, І. Шумпетер, Г. Бірман, М. Браун, Р. Бурместер, П. Перерва, Т. Коцко, Н. Чухрай, І. Частокіленко, Р. Фатхутдінов, Р. Форстер, А. Яковлев, О. Ястремська та інші.

Результати дослідження. Енергогенеруючі компанії орієнтовані на підвищення активності інноваційного процесу в цілому, тобто, охоплюють як прикладні дослідження, так і впровадження та використання інноваційної технології, під енергетичним інноваційним проектом слід розуміти масштабний, багатоцільовий та швидко окупний проект виходу підприємства на інноваційний рівень розвитку з забезпеченням конкурентоспроможності на довгострокову перспективу. Ефективне здійснення таких проектів визначає ефективну реалізацію інноваційної політики на підприємстві взагалі.

Для впровадження інноваційних проектів необхідне створення системи техніко-фізичних та фінансово-економічних показників, що враховує всі суттєві особливості роботи кожної технології з генерації електроенергії, та використовує ці показники для порівняння ефективності електростанцій, до того ж, саме техніко-фізичні показники можуть всебічно визначити зміни ефективності певної технології, або служити для порівняння роботи технологічно близьких електростанцій.

Проте, слід зазначити, що на сьогоднішній день комплексне визначення та контроль всіх чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, а також прогнозування стабільних умов ефективної роботи та розвитку електростанції у тривалій перспективі є поки що досить ускладненим.

До головних зовнішніх чинників, на сьогодні, можна віднести такі:

- особливості оподаткування підприємств, нарахування соціальних виплат працівникам, нарахування та облік амортизаційних відрахувань;
- вартість праці, обладнання та комплектуючих;

- умови залучення фінансових ресурсів на ринку капіталу, стабільність фінансового сектору або тенденції зміни ситуації в банківсько-фінансовому секторі в перспективі;

- вартість паливно-енергетичних ресурсів та витратних матеріалів, а також їх доступність;

- особливості природоохоронного законодавства, система нарахування платежів та штрафів, а також їх рівні;

- графіки споживання електричної потужності в енергосистемі і умови, в тому числі технологічний режим, участь електростанцій в покритті мережі.

До найбільш значних показників ефективності роботи електростанцій в слід віднести техніко-економічні, що мають за основу один базовий показник - собівартість виробництва електроенергії. Головною особливістю даного показника є його непостійність для двох однакових проміжків часу та умов функціонування електростанцій, що фактично обумовлює неможливість коректного порівняння між собою не тільки процесу виробництва електроенергії на технологічно різних електростанціях, а навіть на двох технологічно однакових та введених в експлуатацію в різний час. Одним з методів усунення цього недоліку є використання середньозваженої собівартості електроенергії (levelized cost of electricity). Фахівцями з Інституту загальної енергетики була запропонована формула розрахунку середньозваженої собівартості електроенергії, що наведена нижче.

$$C^E \sum_{t=1}^T E_t (1+r)^{-t} = \sum_{t=1}^T [C_t^K + C_t^M + C_t^V - C_t^3] (1+r)^{-t} \\ \Rightarrow C^E = \frac{\sum_{t=1}^T [C_t^K + C_t^M + C_t^V - C_t^3] (1+r)^{-t}}{\sum_{t=1}^T E_t (1+r)^{-t}}.$$

де C^E - собівартість виробництва електроенергії в певний період життєвого циклу, E_t — обсяг виробництва електроенергії в певний період життєвого циклу,

T — термін життєвого циклу об'єкта, який складається з будівництва, експлуатації, демонтажу, C_t^K — капітальні або інвестиційні витрати в певний період життєвого циклу, C_t^M - умовно-постійні витрати для підтримки виробничих потужностей в працездатному стані, C_t^V - умовно-змінні витрати в певний період життєвого циклу, C_t^3 дохідна частина від реалізації неосновної продукції, r - значення реального дисконту.

Використання даного методу середньозваженої собівартості дає можливість більш коректно порівнювати між собою техніко-економічну ефективність роботи різних електростанцій за однакових умов. Це створює основу для можливості раціонального вибору економічно-ефективних рішень з їх функціонування та розвитку. Середньозважена собівартість, по суті, представляє собою такий показник, що визначає найважливіший показник в

ринковій економіці - мінімальну точку беззбитковості діяльності для кожного з виробників, що формують пропозицію на електроенергетичному ринку.

Оскільки інноваційний проект є специфічним інвестиційним проектом, то і очікуваний комплексний ефект результатів інноваційної діяльності слід оцінювати сумою добутків комплексного економічного ефекту по кожному учаснику інноваційної діяльності.

Так як результати інноваційної діяльності суб'єкта проявляють себе в генеруючих компаніях, слід зазначити оцінку економічного ефекту на основі показника економічної додаткової вартості (Economic Value Added, EVA) та чистого дисконтованого доходу (Net Present Value, NPV).

Економічна додана вартість розглядається як прибуток підприємства від звичайної діяльності за відрахуванням податків, зменшеної на величину плати за інвестований капітал в інноваційний проект. Даний показник застосовується для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції його власників. EVA є досить важливим показником, так як об'єднує в собі обсяг компанії та рентабельність інвестованого капіталу, адже дуже часто компанії приділяють увагу або тільки обсягу прибутку, або тільки рентабельності інвестицій.

Висновок. Розглянуті в даній статті проблеми економічної оцінки інноваційних процесів дали можливість визначити їх специфіку, ролі учасників інноваційного процесу та запропонувати проведення економічної оцінки створення і впровадження інновації залежно від масштабу участі суб'єкта інноваційного процесу.

Також слід зазначити врахування специфічних особливостей оцінки ефективності інноваційних проектів в галузі енергетики та підготовку проектів відповідно до загальноприйнятої міжнародної практики і стандартів. Адже вірний вибір методу оцінки проекту з урахуванням чинників ризику підвищує ефективність і доцільність прийняття управлінських рішень та сприяє успішній реалізації політики інноваційного розвитку підприємства. При цьому питання вибору методу оцінки ефективності нововведення визначається конкретними цілями і завданнями інноваційної політики організації.

Список літератури: 1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?_curDir=50358 2. С.В. Шульженко «Особенности расчета стоимостных показателей у задачах прогнозирования электроэнергетических систем за рыночных условий их функционирования», Проблемы общей энергетики 18/2008, с.16-20. 3. А.В. Шарко, Крючковский В.В., Погребняк И.Ф. «Оптимизация принятия решений по управлению инновационной деятельностью предприятия в условиях неопределенности// Економічні інновації». - 2012. - Вип. 47. - С. 313-319. 4. Суходоля О.М. «Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія та механізми реалізації». — К.: Вид-во НАДУ, 2006. — 424 с.

Надійшла до редакції 25.09.2012

Н.В. ГНЕСІНА, аспірант НТУ „ХПІ”, Харків

М.І. ЛАРКА, канд. екон. наук, проф. кафедри економіки та маркетингу НТУ „ХПІ”, Харків

С.П. СУДАРКІНА, канд. екон. наук, проф. кафедри економіки та маркетингу НТУ „ХПІ”, Харків

ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИПЛІКАТОРА ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ІТ- КОМПАНІЙ

В статті розглянуті особливості використання аналогового методу оцінювання бізнес-компанії на основі мультиплікаторів. Визначені умови використання мультиплікаторів для оцінювання ІТ-компаній з урахування конкретних особливостей сучасного ринку ІТ- технологій.

Ключові слова: оцінювання, ринок, ІТ-компанія, мультиплікатор, аналоговий метод, економічний, метод капіталізації доходу.

В статье рассмотрены особенности использования аналогового метода оценивания бизнес-компаний на основе мультипликаторов. Определенные условия использования мультипликаторов для оценивания ИТ-компаний из учета конкретных особенностей современного рынка ИТ- технологий.

Ключевые слова: оценивание, рынок, ИТ-компания, мультипликатор, аналоговый метод, экономический, метод капитализации дохода.

In the article the features of the use of analog method of evaluation of cost of business-company are considered on the basis of cartoonists. The terms of the use of cartoonist are considered for an evaluation IT-company taking into account the concrete terms of market IT-technology.

Keywords: evaluation, market, IT-company, cartoonist, analog method, economic, method of capitalization of profit.

Вступ. Оцінювання бізнесу – це важлива та серйозна проблема, з якою стикаються повсякденно багато суб'єктів підприємницької діяльності. Динамізм господарства, яке розвивається в ринкових умовах, додає складності до вирішення цих питань. Загальна практика оцінювання базується на трьох прийнятих методах оцінювання – аналоговому, витратному та методі капіталізації доходів. Всі ці методи потребують досить серйозної інформаційної бази, глибокої аналітичної роботи, знання ринку тощо.

В нашій державі існують нормативні акти щодо методичних основ та організації процесу оцінювання [1, 2]. Ця проблема також досить жваво дискутується та розглядається в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме [3, 4, 5, 6] та інших. Однак ще багато питань потребують подальшого уточнення як з методологічної, так і з чисто практичної сторін.

Дана стаття присвячена можливості та особливостям використання мультиплікатора для оцінювання вартості бізнес-компаній в сфері інформаційних технологій.

© Н.В. Гнесіна, М.І. Ларка, С.П. Сударкіна, 2012

Постановка проблеми. Метод, який базується на використанні мультиплікаторів, відносять до економічних методів оцінювання або методу капіталізації доходів.

Але це не зовсім коректно, тому що сам по собі мультиплікатор є суто ринковою величиною, яка визначається у залежності від умов продажів, жвавості ринку, специфіки об'єкту оцінювання тощо і змінюється при зміні ринкових умов. Всі ці фактори можуть бути встановлені лише по аналогії з урахуванням особливостей об'єкту та зовнішнього середовища. Тому методологічно доцільно вважати сам мультиплікатор величиною, яку можна одержати на основі використання аналогового методу, а використовувати – як інструмент методу капіталізації доходів. Саме розгляду цієї проблеми і присвячена ця стаття.

Методологія. Методологічною основою даного дослідження є статистичний та аналітичний методи, які дозволяють проаналізувати існуючу практику оцінювання, зрозуміти складності цієї діяльності в умовах України як з методичного, так і з практичного боків.

Результати дослідження. Серед існуючих методів оцінювання бізнес-компаній метод аналогії є найбільш прийнятним, тому що оцінювач має в своєму розпорядженні досить велику інформаційну базу, яка може бути скорегована у разі необхідності за допомогою кількісних або якісних коефіцієнтів. Також важливо, що ця інформація стосується конкретного об'єкту в конкретний проміжок часу з урахуванням реальних умов експлуатації, рівня зносу і т. ін.

Але використанню аналогових методів інколи заважає відсутність прямих або структурних аналогів. Крім того, цей метод потребує копіткої аналітичної роботи і тому є досить трудомістким. Саме тому в оцінювача з'являється спокуса перейти до більш легких та швидких методів. Одним з таких є метод, який базується на понятті мультиплікатор.

Мультиплікатор – це ринкова величина – коефіцієнт (М), який пов'язує конкретний показник економічної діяльності підприємства з капіталом, тобто з його ринковою вартістю. Найчастіше в таких випадках мова йде про використання так званих цінових мультиплікаторів, які пов'язують ціну (ринкову вартість) підприємства з фінансовою базою, тобто з одним із базових фінансових показників.

Може бути два методи, при яких використовується мультиплікатор для оцінювання вартості об'єкту – метод ринку капіталу та метод продажів.

Для першого – методу ринку капіталів вартість компанії розраховується згідно з ринковою ціною акцій компанії. При цьому одержують вартість неконтрольного пакету акцій з високим рівнем ліквідності. Для другого випадку – методу продажів, який базується на аналізі результатів продажів компаній-аналогів, одержують вартість контрольного пакету акцій, який дає змогу керувати підприємством.

Формула (1) для розрахунку ринкової вартості підприємства Р за допомогою мультиплікатора має наступний вигляд

$$P = E * M, \quad (1)$$

де Р – ринкова вартість об'єкту ; Е – один з базових фінансових показників поточної діяльності підприємства, М – мультиплікатор.

Виходячи з формули (1), для визначення величини самого мультиплікатора використовується формула (2), яка має такий вигляд

$$M = P / E. \quad (2)$$

В якості базового економічного показника Е в кожному конкретному випадку виступає своя, специфічна для даного підприємства або бізнесу величина. В залежності від цього розрізняють два види мультиплікаторів – інтервальні та моментні. До інтервальних відносять такі мультиплікатори, які розраховуються як відношення ціни об'єкта до прибутку, грошового потоку або до виручки від реалізації продукції (тобто результату за якийсь період, інтервал часу). До моментних мультиплікаторів відносять ті, в знаменнику яких стоїть вартість основних фондів або чиста вартість власних активів підприємства (на даний момент).

Для розрахунку вартості об'єкта за допомогою мультиплікатора , тобто формули (1), треба мати обґрунтовану величину самого мультиплікатора М, а також величину Е, яка є характерною для даного підприємства.

Для розрахунку мультиплікатора у кожному конкретному випадку треба обирати той чи інший підхід у відповідності зі специфікою оперативної діяльності підприємства, яке оцінюється. Наприклад, за даними [3, 4] співвідношення для розрахунку величини мультиплікатора в залежності від специфіки діяльності підприємства можуть бути такими: – для компаній, які мають подібні операційні витрати (наприклад, сфера послуг):

$$M = P / D \text{ вал}, \quad (3)$$

де D вал – валовий дохід компанії;

– для компаній, які мають різні умови оподаткування

$$M = P / Pr \text{ розр}, \quad (4)$$

де Pr розр – прибуток до оподаткування;

– для компаній, які мають значні активи і існує стійкий зв'язок між показником балансової вартості та доходом, який генерується в компанії.

$$M = P / BK \text{ бал}, \quad (5)$$

де – балансова вартість власного капіталу.

Для більш точного обґрунтування величини мультиплікатора М його треба розраховувати декількома способами як з точки зору методу розрахунку (може бути наявною ситуація, коли важко обрати якийсь один варіант розрахунку), так і з точки зору терміну, який розглядається. Але в будь-якому випадку це має бути період відносно сталої роботи підприємства.

Крім цього, дуже важливо правильно обрати підприємства-аналоги, по даним продажів (або ринкової вартості) яких розраховується величина мультиплікатора. Ці вимоги можна сформулювати наступним чином:

- тотожність продукції, яка випускається;
- тотожність обсягів та якості продукції, яка випускається;
- ідентичність термінів часу, які розглядаються;
- однотипність стратегій розвитку підприємств;
- близькість фінансових характеристик діяльності підприємств;
- однотипні зовнішні умови та ризики.

Після розрахунку вартості компанії за допомогою мультиплікатора треба внести деякі корективи до одержаної величини вартості компанії, а саме врахувати вартість неопераційних активів, дефіцит (надлишок) обігових коштів, ризики, що пов'язані з особливостями підприємницького та авторського законодавства різних країн тощо.

Таким чином, процес визначення дієвого для кожного конкретного випадку мультиплікатора M виявляється не таким вже й простим як з боку отримання та наявності інформаційної бази, так і з боку проведення самих розрахунків. Тому теза про „легкість” використання мультиплікатора для оцінювання вартості компанії – це перебільшення. Можна, зрозуміло, зробити розрахунки за середніми для галузі або для групи підприємств значеннями мультиплікатора, але це будуть тільки орієнтовні величини, які можуть бути використані лише для порівняння з тими, що одержані завдяки більш ретельно проведеним розрахункам.

Оцінювання ІТ-компаній можна проводити за допомогою мультиплікаторів, але при цьому треба враховувати специфіку цих компаній, а саме те, що їх вартість в значній мірі залежить від інтелектуального рівня компанії, якості продукту та менеджменту. Ці фактори обумовлюють вибір головного економічного показника E та компаній-аналогів. У якості показника E для ІТ-компаній найчастіше використовують річний обсяг продажів. Крім того, треба враховувати, що розмір компанії не завжди є основним показником, за яким встановлюється аналогія. Тут треба враховувати так звані нецінові фактори, такі як прогресивність методів, які використовуються при розробці програмних продуктів, рівень сервісу з боку розробника та зручність використання одержаного програмного продукту. Це означає, що тільки кількісних показників недостатньо для отримання якісного результату. Треба використовувати експертні оцінки, які мають доповнювати одержані кількісні величини.

Висновки. Таким чином, можна констатувати наступне.

1. Метод мультиплікаторів є ринковим методом, який можна використовувати для оцінювання вартості будь-яких підприємств і ІТ-компаній в тому числі.

2. Цей метод в значній мірі відноситься до аналогових методів, а тому потребує ретельного підбору аналогів та вивчення всіх ринкових обставин

діяльності підприємства, яке оцінюється, а також – підприємств-аналогів.

3. Незалежно від вибору методу оцінювання за допомогою мультиплікаторів – методу ринку капіталу або методу продажів – отримані результати треба корегувати на рівень ліквідності, розмір обігових коштів, наявність боргів, опціонів тощо.

4. При оцінюванні ІТ-компаній треба вносити корективи у зв'язку з наявністю нецінових факторів, які впливають на вартість компанії з інформаційних технологій.

Список літератури: 1. Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 12.07.2001 № 2658-ІІ/Відомості ВР України. – 2001. – №47. – ст. 2512. від 12.07.2001 р. № 2658. 2. Національний стандарт № 1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав”, затверджено постановою Кабміну України від 10.09.2003 № 1440. 3. Международные стандарты оценки. 7-е издание. 2005. МСО 2005. Москва. Российское общество оценщиков. 4. Григорьев В.В. Оценка предприятия./ В.В.Григорьев, М.А.Федотова// М.: Инфра-М – 1997. – 318с. 5. Гохберг І.І., Оцінка установок, машин та обладнання./ І.І.Гохберг, С.І.Щербань// Навч. посібник, Львів: ЗУКЦ – 2007. – 182с. 6. Есіпов В.Е Оценка бизнеса./ В.Е. Есіпов, Г.А. Маховикові, В.В. Терехова //СПб: Питер.- 2002. – 414с. 7. Сударкина С.П. Оценка стоимости машин и оборудования/ С.П.Сударкина, Н.В. Гнесина., К.Л. Радзиганович// Х.: «Mag press» – 2009. – 124с. 8. Ш. Прамт “Оценка бизнеса: анализ и оценка компаний закрытого типа”, пер. с англ. - М.: 1995. – 240с. 9. Чиркова Е. Как оценить бизнес по аналогии: пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов/ Е.В.Чиркова. – 2 изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 224с.

Надійшла до редакції 26.09.2012

УДК 657.6

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, ас., НТУ «ХПИ», Харків

АУДИТ КОНСАЛТИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В статті розглядаються питання ринку аудиторських послуг, зокрема аудит консалтинг, необхідність підвищення якості аудиторських послуг в країні.

Ключові слова: аудит, консалтинг, аудиторські послуги, стратегічний консалтинг, консультації, аудиторські фірми.

В статье рассматриваются вопросы рынка аудиторских услуг, в частности аудит консалтинг, необходимость повышения качества аудиторских услуг в стране.

Ключевые слова: аудит, консалтинг, аудиторские услуги, стратегический консалтинг, консультации, аудиторские фирмы.

The questions of market of public accountant services are examined in the article, in particular audit consulting, necessity of upgrading of public accountant services for a country.

Keywords: audit, consulting, public accountant services, strategic consulting, consultations, auditing firms.

© О.О. Фальченко, 2012

Вступ. З переходом до ринкових відносин економічне життя в країні поповнилось безліччю нових понять і термінів. Серед них далеко не останнє місце займають поняття «консалтинг» і «аудиту».

В даний час різко зріс попит на послуги з впровадження наукових знань по економіці управління. З'явився новий вигляд інтелектуальних послуг, який пов'язаний з рішенням складних проблем організацій, підприємств у сфері управління і організованого розвитку – консалтинг, що означає консультування. Консалтинг звичайно функціонує на комерційній основі. Конкуренція в цій сфері пред'являє високі вимоги до якості такого роду послуг.

Задачі. Метою даної статті є визначення поняття аудит-консалтинг, важливість його належного визначення, розкриття питання необхідності вдосконалення аудиторських послуг, що прямо пов'язано із стабільністю розвитку економіки України.

Методологія. Методологічною базою дослідження є праці вітчизняних фахівців, таких як: Білик М.Д., Давідова Г.М., Кулаковська Л.П., Петрік О.А., Рудницький В.С., Сопко В.В., Усач Б.Ф., Бутінець Ф.Ф., Баришніков Н.П., Богомолів А.М., Бурцев В.В., Гніденко Н.А., Жмілько С.І., та інші, які показують, що проблеми розвитку аудиторської діяльності, зокрема аудит і консалтинг, як економічні явища, зараз зрощені майже нерозривно, виникли і довгий час розвивалися практично незалежно один від одного.

Результати дослідження. В цілому обсяг аудиторських послуг протягом останніх років залишився незмінним, що прямо пов'язано із стабільністю розвитку економіки України. Разом з тим, в країні спостерігається зменшення потоку повернутих інвестицій, що в свою чергу не може не відобразитися на стані розвитку аудиту в цілому.

Останнім часом значно зріс попит на комплексні аудиторсько-консалтингові послуги, особливо у області фінансового і управлінського консультування. Варто відзначити, що вітчизняні компанії складають цілком гідну конкуренцію західним гігантам консалтингу (зокрема, середній бізнес віддає перевагу українським фінансовим консультантам і аудиторам) у зв'язку з глибшим розумінням вітчизняної специфіки, що важливо при встановленні відповідності бухгалтерської звітності і досконалих господарських операцій нормативним актам України.

Консалтинг домінує в більшості аудиторських фірм. Серед супутніх послуг значне місце займає послуга з ведення бухгалтерського обліку. Такі замовлення приносять аудиторам значні доходи.

Стратегічний консалтинг і впровадження інформаційних систем поки що недостатньо розвинені, хоча на світових ринках ці напрями є лідерами консультативного попиту. Замовленням на цільові і маркетингові дослідження підприємства віддають перевагу не аудиторам, а вузькоспеціалізованим компаніям.

На сьогодні попит підприємств на консалтингові послуги

трансформувався з сфери як зменшити витрати, в сферу - як збільшити прибуток. Проте консалтинг поки що залишається аутсайдером ринку аудиторських послуг.

Проникнення консалтингу і аудиту практично у всі сфери економіки країни свідчить про серйозну зміну мотивації керівників підприємств, що ухвалюють управлінські рішення.

У Україні зароджується практика пропозиції аудиторських послуг на конкурсній основі. Це може привести до заниження вартості послуг з метою отримання замовника. При цьому буде втрачена незалежність і об'єктивність, тому що аудитори на об'єкті знаходяться під тиском, яке викликане обмеженою кількістю перевірок і таким чином можуть бути вимушені лояльніше відноситися до затверджень клієнта про отримання аудиторської інформації.

Підтримка з боку держави національного аудиту, тобто необхідно на державному рівні регулювати обсяги наданих послуг аудиторськими фірмами – нерезидентами аж навіть до введення квотування.

Висновки Які ж перспективи розвитку консалтингу і аудиту в нашій країні? Перш за все – подальше вдосконалення нормативно-правової бази в цій сфері послуг і постійний контроль держави за діяльністю аудиторських і консалтингових компаній. У цій області основний упор повинен робитися на розвиток незалежного аудиту. За державними органами регулювання повинні залишитися функції затвердження стандартів, програм розробки стандартів і організація експертизи проектів стандартів. При цьому законодавство повинне визначати саму процедуру розробки і ухвалення стандартів з тим, щоб вона гарантувала повноправну участь недержавних органів регулювання, а по суті, професійного і співтовариств бізнесу в розробці стандартів. Другий напрям – створення інфраструктури застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Не менше значення для успішного розвитку професії має встановлення суспільного нагляду за аудиторською професією.

Список літератури: 1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993р. // Голос України. — 1993. — 29 травня. 2. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. — К.: Основа, 1999. — 274 с. 3. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: Монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2004. 4. Пилипенко І., Шевчук В. Національна систем аудиту: проблеми становлення і розвитку //Бухгалтерський облік і аудит .- 2007.- №3. 5. Адамс Р. Основы аудита: Пер. С англ. / Под. ред. Я.В. Соколова. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1995.

Надійшла до редколегії 26.09.2012

О.Б. НИКИТЮК, канд. техн. наук, Украинская инженерно-педагогическая академия, Харьков

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ - СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Представлены методические рекомендации по формированию и реализации систем и подсистем управления интеллектуальной собственностью и интеллектуальным капиталом субъектов (компаний, предприятия, отрасли, региона, государства), как основа инвентаризации интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

Ключевые слова: управление интеллектуальной собственностью, объект интеллектуальной собственности, нематериальный актив, интеллектуальный капитал.

Представлені методичні рекомендації щодо формування та реалізації систем і підсистем управління інтелектуальною власністю та інтелектуальним капіталом суб'єктів (компаній, підприємства, галузі, регіону, держави), як основа інвентаризації інтелектуальної власності і нематеріальних активів.

Ключові слова: управління інтелектуальною власністю, об'єкт інтелектуальної власності, нематеріальний актив, інтелектуальний капітал.

The methodical recommendations on the formation and implementation of systems and sub-systems of intellectual property and intellectual capital entities (companies, enterprises, industry, region, state), as the basis of inventory of intellectual property and intangible assets.

Keywords: intellectual property management, object of intellectual property, intangible asset, intellectual capital.

Введение. Свою деятельность по управлению интеллектуальной собственностью (УИС) и интеллектуальным капиталом (ИК) предприятия менеджеры строят на основе норм международного права, а также на положениях законодательных и нормативных актов. УИС и ИК обеспечивается высококвалифицированным персоналом, ответственным за реализацию данной функции. В состав этого персонала входят ученые, маркетологи, исследователи, технологи, конструкторы, изобретатели, работники функциональных служб (финансовой, плановой, юридической, бухгалтерской, кадровой). В соответствии с планами и программами предприятия они изучают рынок, анализируют и отбирают коммерчески ценные идеи, предлагаемые работниками предприятия, осуществляют патентные исследования для выяснения их охраноспособности и патентной чистоты. В целях наведения и поддержания порядка в отношениях с объектами интеллектуальной собственности (ОИС) и правообладателями на предприятии периодически проводится инвентаризация нематериальных активов (НМА).

© О.Б. Никитюк, 2012

Постановка задачи. Основной целью УИС и ИК является обеспечение возможности системного формирования и развития уникальных отношений, знаний и способностей производить уникальную продукцию с уникальными свойствами для максимально полного удовлетворения рыночного спроса.

Для реализации целей УИС и ИК на предприятии формируется система управления интеллектуальной собственностью (СУИС), которая является, в свою очередь, подсистемой общей системы стратегического управления (менеджмента) предприятием. СУИС предприятия имеет в рамках общих задач менеджмента свои, специфические задачи и содержание процессов стратегического управления.

Методология. Проведение инвентаризации интеллектуальной собственности (ИС) предприятия является исходным, стартовым этапом организации эффективного управления современным высокотехнологичным (ВТ) бизнесом и занимает в процессах стратегического управления предприятием своё важное и вполне определённое место.

СУИС предприятия в интересах его высокотехнологического развития целесообразно начать с организационно-подготовительного этапа, в ходе его реализации в помощь руководителю предприятия подготавливается механизм для обеспечения стратегического управления ВТ-бизнесом – организационная структура СУИС предприятия, предназначенная для осуществления функций и решения задач инновационного менеджмента.

Концепция, эффективного управления интеллектуальным капиталом (УИК) предприятия в соответствии со стратегией управления предприятием, предусматривает анализ двух сред бизнеса [1]:

1) его организационного окружения, т.е. при котором необходимо выбрать систему управления, по крайней мере активы (капитал) предприятия способны генерировать прибыль.

2) среда предприятия, включая его внутренние ресурсы.

Внутренняя среда или внешнее организационное окружение предприятия включает в себя в качестве главной составляющей всю совокупность субъектов и отношений с ними на местном, национальном и международном рынках. При этом значительная часть этих отношений регулируется нормативными актами и договорными обязательствами.

При анализе организационного окружения или внешней организационной среды и интересах формулирования стратегических задач УИС и ВТ-бизнесом предприятия осуществляется:

1) выявление субъектов правоотношений предприятия и формирование экономико-географического реестра субъектов правоотношений предприятия по каждому виду рынка.

2) выявление обязательственных отношений предприятия с каждым из субъектов правоотношений, определяющих рамочные условия ведения бизнеса на соответствующем сегменте рынка.

5) выявление фирм-конкурентов, производящих товары-заменители (субституты) продукции предприятия.

6) выявление потребителей (покупателей) продукции предприятия и исследование их потребностей и предпочтений.

Значительную часть перечисленных сведений и объективной исходной информации об организационном окружении для реализации целей стратегического анализа получают путём проведения патентно-информационных, конъюнктурных и маркетинговых исследований [2] (например, в соответствии с квалифицированными рекомендациями Украинского института промышленной собственности).

Вторым компонентом стратегического анализа является анализ среды предприятия. Среда предприятий представляет собой персонал, а также внутренние возможности и ресурсы предприятия в виде используемой персоналом в своей работе совокупности трёх капиталов – интеллектуального, финансового и материального.

Анализ среды предприятия в отношении ИС решается путём разработки и создания в составе СУИС предприятия системы учёта прав на ОИС и другие результаты научно-технической деятельности (РНТД). Методом организации учёта указанных прав является инвентаризации НМА, регулярно и системно проводимая на предприятии Рабочей инвентаризационной комиссии пред предприятия с привлечением сил специалистов УИС. Целью реализации системы учёта прав на ИС и другие РНТД предприятия является организация достоверного бухгалтерского учета НМА и формирование реестра ОИС, как фундаментальной основы для обеспечения УИС в интересах ВТ развития предприятия.

По результатам инвентаризации составляется (обновляется) реестр ОИС. Составляются отдельные перечни коммерчески ценных идей для патентования и охраны в качестве секретов производства. На их основе организуются исследования и разработки стратегически важных проблемных тем. В основном эти темы ориентированы на стабильное и качественное обеспечение ресурсов бизнеса предприятия, на совершенствование основных и вспомогательных технологий производства продукции и на совершенствование самой продукции, её конструктивных, технологических особенностей и её потребительских свойств.

Эффективно управлять современным бизнесом без реестра ОИС сегодня уже нельзя. Вся системная работа в этой области начинается с реестра. Именно в нём, как итоговом документе инвентаризации, должны отражаться права на РНТД в соответствии с «Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу» [3].

В инструкции отмечены случаи обязательной инвентаризации, когда речь идет о передаче или использовании ИС, принадлежащей государству, то есть той, что создана за счёт средств государства.

Нормативно регулируемые государством обязательные процедуры в сфере ИС в основном относятся к государственной собственности. Это учёт, оценка, инвентаризация, перемещение через границу и отношения с национальным институтом по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности (РИД) специального и двойного назначения. При этом отношения с правообладателями собственности, созданной за счёт всех негосударственных финансовых источников, регулируются Гражданским кодексом Украины, другими специальными законами и нормативными положениями, касающимися ИС. Таким образом, никакого специального регулирования, отношений с ИС в коммерческой сфере нет и быть не может. Отношения с частной собственностью устанавливаются самими собственниками.

Одна из актуальных проблем украинской экономики в области ИС состоит в том, что 99% крупных и средних отечественных предприятий реестра ОИС пока не имеют.

К сожалению, должностные лица предприятия, которые планирует большие инвестиции в программы развития бизнеса, часто такого реестра не ведут и ОИС как стратегические активы не учитывают. И это их серьезная принципиальная ошибка, поскольку все инвестиции без учёта этой собственности впоследствии могут оказаться бессмысленными из-за вероятности их вложения в производство контрафактной продукции, выпускаемой с нарушением чужих прав.

Совершенствование отношений в сфере УИС, принадлежащей государству, для многих украинских промышленников и учёных чрезвычайно актуально.

Две формы учета РИД и учёта гражданских правовых договоров, в значительной степени могут быть адаптированы и применены на предприятии с учётом специфических отличий. Разница между реестром НМА предприятия и государственным реестром состоит в основном в том, что в реестре предприятия всё, что касается информирования Минюста Украины не должно учитываться, в остальном государственный реестр может стать хорошим прототипом для реестра любого коммерческого предприятия. Помимо нормативно установленных ОИС, таких как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, программные продукты, научные и художественные произведения и ноу-хау, в реестре отдельными разделами целесообразно перечислить также договора о передаче прав на научно-технические, технологические и проектно-конструкторские разработки. Структурировать реестр лучше по группам активов, объединённых специфическими режимами охраны и защиты.

Режимы работы с активами по каждому из разделов должны определяться внутренними приказами предприятия, иначе этот документ и вся работа по целевому использованию НМА будет неэффективна.

Реализация стратегии является важным этапом стратегического процесса управления. Этап включает мероприятия, обеспечивающие осуществление стратегии, выбранной руководителем предприятия, а именно – формирование подсистем УИС предприятия.

На образцовых промышленных предприятиях реестр ОИС, должен служить основой четырех важнейших подсистем управления ВТ бизнесом:

- стратегического планирования и управления бизнесом в долгосрочной перспективе от 2 до 10 лет, а иногда и более (подсистема внешней стратегии создания и использования высокоэффективных НМА);
- организации творческой деятельности и непрерывного формирования ИК предприятия (внутренняя стратегия бизнеса относительно интеллектуальных ценностей);
- экономического управления бизнесом, включая управление его затратами, доходами и стоимостью его важнейших активов;
- юридической защищенности бизнеса в целом и его отдельных активов.

На рис. 1 отображены основные направления использования реестра НМА на предприятии.



Рис. 1 - Основные направления использования реестра нематериальных активов на предприятии.

Подсистема стратегического планирования и управления бизнесом в долгосрочной перспективе от 2 до 10 лет предполагает после своего формирования и запуска осуществление постоянных, непрерывных и циклически повторяющихся процессов стратегического управления предприятием.

Подсистема формирует задачи для других подсистем СУИС, предназначенных для осуществления выбранных из числа выдвинутых альтернатив наиболее оптимальных вариантов стратегического поведения и развития предприятия и получает от других подсистем необходимую информацию, сведения, предложения альтернативных вариантов стратегического развития предприятия.

Подсистема организации творческой деятельности, формирования ИК предназначена для решения следующих задач и выполнения ниже перечисленных функций:

1) систематического проведения информационно-аналитических, конъюнктурных и маркетинговых исследований внешней среды в части рынка продукции, области научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работы предприятия.

2) реализации стратегии бенчмаркинга [4], заключающейся в сравнительном анализе показателей собственного предприятия и характеристик работы наиболее успешных фирм.

3) разработки системы доведения до подразделений предприятия технических заданий на проведение исследований и разработок, включающих определённые на основании предварительных патентно-информационных исследований технико-экономического показателя перспективного образца, превышающие достигнутый в мире уровень техники.

4) разработки системы патентно-информационного сопровождения разработки и исследований на всех стадиях жизненного цикла объекта техники, определения фактической технической уровня результата по сравнению с достигнутым в мире уровнем техники.

5) разработки условий оплаты работников структурных подразделений предприятия в зависимости от фактически достигнутых результатов по выполнению технического задания.

Подсистема обеспечения юридической защиты бизнеса и его отдельных активов, включая ИС, обеспечивает:

1) изучение и учёт особенностей украинского законодательства и национального законодательства стран экспорта продукции, технологий и другой ИС предприятия, в том числе в области защиты интеллектуальных достижений (ИД);

2) обеспечение юридической экспертизы содержания внешнеэкономических контрактов предприятия в части обеспечения

интересов предприятия в вопросах защиты ИС и обеспечения патентной чистоты объекта договора;

3) экспертизу юридической модели и экономической целесообразности заключения договоров отчуждения (приобретения) исключительного права на объекты патентных прав или лицензионных договоров, авторских произведений.

4) совершенствование правовых механизмов защиты РИД, разработку критериев выбора оптимального вида правовой охраны ИД предприятия.

5) формулирование критериев экономической или иной целесообразности патентования ИД и поддержания в силе полученных патентов.

6) контроль исполнения решений по поддержанию в силе патентов, полученных на имя предприятия, своевременной оплате государственных пошлин.

7) обеспечение разработки и реализации мероприятий по защите секретов производства (ноу-хау) предприятия и обеспечению режима коммерческой тайны.

8) разработку и выполнение стратегических и тактических задач зарубежного патентования ОИС предприятия с целью правовой защиты экспорта продукции предприятия и обеспечения патентной монополии в странах патентования.

Подсистема экономического управления ВТ-бизнесом, его затратами, доходами и стоимостью его важнейших активов включает:

1) формирование организационной структуры СУИС и организацию деятельности по достижению поставленных целей и реализации текущих, тактических и стратегических задач предприятия в области развития высокотехнологичного бизнеса за счёт эффективного использования и управления ИД.

2) формирование системы учета созданных и использованных ОИС, совершенствование методической вооружённости и механизмов инвентаризации ОИС, других РИД, НМА предприятия.

3) системное и регулярное проведение инвентаризации ОИС и других РИД предприятия, представление материалов для постановки НМА на бухгалтерский учёт и списания объектов инвентарного учета НМА.

4) создание и ведение реестров ОИС и других РИД предприятия;

5) разработку автоматизированной системы ведения реестров – базы данных ИД предприятия;

6) отбор и определение перспектив коммерческой реализации ИД предприятия, определение значимости изобретений;

7) проведение оценки стоимости ОИС с различными целями, в том числе рыночной стоимости.

Реализация этих подсистем возможна лишь при наличии реестра НМА [5]. Следовательно, эффективное управление экономикой предприятия и его

правами начинается с реестра. При этом с учетом развития ИК управление предприятием на системной и регулярной основе должно предусматривать решение четырёх периодически возникающих задач:

- обеспечение правовой охраны вновь созданным ценным РИД;
- обновление охраны ОИС, содержащихся в технологиях и изделиях предприятия;
- оценка активов, составляющих основу инвестиционных проектов на длительную перспективу;
- оценка (переоценка) стоимости бизнеса и его акций в процессе развития техники, технологий и расширения рынков сбыта.

Результаты исследования. Для этапов разработки программы, особенно в части, относящейся к инвентаризации прав на ОИС и другие РИД предприятия, в схеме (рис.1) приведены только наименования, содержание этапов не раскрывается, поскольку:

- 1) их подробное изложение является предметом отдельного и подробного рассмотрения;
- 2) настоящая схема приведена с целью демонстрации места инвентаризации ИС в общей программе разработки СУИС предприятия.

Развитие управления государственными правами на РНТД на основе реестра этих прав, позволяет унифицировать формы учёта НМА и распространять их на сферу коммерческих предприятий. По сути, с появления образца реестра ОИС ввести полную регистрацию других НМА для высокотехнологичных коммерческих предприятий, на которых пока также не наведен порядок с НМА, полезно работающими в собственном бизнесе.

Возможности формирования и развития уникальных способностей персонала предприятия производить уникальную продукцию с уникальными свойствами для максимально полного удовлетворения потребностей рынка должны воплотиться в качество УИС и ИК.

В свою очередь качество УИК может измеряться масштабами расширения рынков сбыта, скоростью роста доходов, объёмами продаж по всей номенклатуре товаров, а также критериями очевидного признания этих товаров на потребительском рынке. Основные критерии успешного тактического УИС и ИК, определяющие характер и объёмы реализации товаров с уникальными потребительскими свойствами – это объёмы продаж и масса прибыли. Однако эти критерии не характеризуют бизнес со стратегической точки зрения. Основным критерием успешного стратегического УИС и ИК является наращивание значительной итоговой стоимости бизнеса и темпов её прироста. Чем выше стоимость бизнеса и чем выше темпы такого прироста, тем выше качество УИС и ИК на данном предприятии.

На крупных фирмах и в корпорациях уже сегодня создаются отделы управления собственностью, в том числе и интеллектуальной. Все эти новые

отношения формируются в виде самостоятельных функциональных подсистем и объединяются в единую и общую на фирме систему управления. УИС как взаимосвязанный единый комплекс мероприятий, ориентированных на работу с правами предприятия на РИД, целесообразно объединять в единую систему и в общей системе управления предприятием называть её подсистемой ИС. Такая подсистема требует специального её рассмотрения.

Вывод

Предприятия желая получить увеличение продуктивности в общественном и некоммерческом секторах, за счет УИК в свою очередь должны представлять собой совокупность новых и уже имеющихся навыков и умении, составляющих известных процессов менеджмента, которые ранее широко использовались и продолжают применяться в настоящее время. Предлагаемая модель должна помочь предприятию избежать наблюдаемых в прошлом недостатков человеческого мышления (узости, поспешности, торопливости, вспыльчивости, расплывчатости) при принятии организационного решения.

Список литературы: 1. *Зуб А.Т.* Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, – 2004. – 415 с. 2. *Скорняков С.П., Горбунова М.С.* Патентные исследования. Учебное пособие. М.: РГИИС – 2005. – 36 с. 3. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.10.1998р. №90. 4. *Леонтьев Б.Б., Мамаджанов Х.А.* Основы оценки интеллектуальной собственности в России. – М.: ИНИЦ Роспатента – 2006. – 108 с. 5. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика: учебно-практическое пособие А. Ю. Юданов. – Москва : Ассоциация авторов и издателей Тандем; издательство ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 384 с. 6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы», утвержденное приказом Минфина Украины от 18.10.1999г. №242, зарегистрированным в Минюсте Украины 21.06.1999г. № 391/3684.

Надійшла до редколегії 28.09.2012

ЗМІСТ

Ф.В. Абрамов

Общественное мнение как неформальный институциональный фактор неэффективности формальных правил 3

С.Е. Кучіна

Складові аналізу маркетингової товарної політики підприємства 7

П.А. Гончарук

Вплив логістики на формування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання..... 9

Т.О. Погорєлова, А.І. Погорєлов

Обрання стратегії інвестування 15

О.В. Манойленко, О.В. Сиром'ятникова

Теоретичні аспекти удосконалення типологізації кризових явищ 19

П.Г. Перерва, А.В. Косенко, С.І. Архієреєв

Економічна оцінка інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності промислового підприємства..... 25

А.Д. Матросов, Ф.А. Доуртмес

Кадровый потенциал как фактор конкурентоспособности предприятий..... 29

И.А. Юрьева

Административное управление экономической безопасностью предприятия 32

П.Г. Перерва, А.П. Косенко, Я.А. Максименко

Стратегическое управление инвестиционными и инновационными процессами в промышленном производстве на базе жизненного цикла товара 37

С.В. Гармаш

Виявлення тенденцій і можливостей ефективного використання інноваційних технологій в менеджменті та управлінні персоналом на сучасному підприємстві..... 43

Н.Б. Решетняк, Е.О. Сапожникова

Социальное развитие как фактор макроэкономической безопасности Украины 49

Н.А. Попов

Практика и проблемы использования растительной биомассы как альтернативного источника энергии на предприятиях масложировой отрасли .. 54

М. В. Мірошник, С. О. Сапко

Шляхи вдосконалення асортиментної політики виробників молочно-сирної продукції 59

О.В. Мелень

Сучасні питання документообігу..... 65

П.Г. Перерва, А.П. Косенко, І.А. Федоренко

Підвищення ефективності роботи енергетичних підприємств на засадах тарифної політики ціноутворення..... 69

В.О. Самборський

Концептуальні засади та оцінка енергетичної безпеки 74

Т.А. Дяченко

Оцінка ринкового конкурентного середовища підприємств, що надають послуги ремонту електродвигунів, генераторів і трансформаторів 80

В.Г. Дюжев

Возможности и характеристика мировых тенденций развития нетрадиционной возобновляемой энергетики 87

С.П. Сударкіна, О.В. Торіна

Вдосконалення маркетингової діяльності на промисловому підприємстві 96

М.М. Гуревічов, Є.В. Ковальов, Л.В. Соколова

Методичні засади розрахунку величини економічних збитків при відключенні електроенергії 101

О.П. Косенко, Л.Ю. Губарь

Організація збуту товарів в процесі маркетингової діяльності підприємства... 106

Н.І.Ларка, Ю.В.Манчинська

Застосування свр-аналізу в процесі ціноутворення на вітчизняних підприємствах 111

П.Г. Перерва

Занятость населения и рынок труда: современное состояние и тенденции развития..... 116

Н.Н. Губанова

Формирование систем интернет-банкинга в Украине..... 124

О.С. Чмельова, Н.О. Мірошніченко

Організація діловодства в ситемі публічного адміністрування 128

Д.В. Тимофеев, И.С. Ревелюк, О.И. Разина

Проблема исследования этапов НИОКР с точки зрения логистического
подхода..... 134

В.Ю.Лісіна

аналіз можливостей реплікації світового досвіду формування системи
державного фінансового контролю в національне господарство України..... 140

Л. В. Соколова, Н. Г. Шкіль

Інвестиційна ситуація, основні тенденції та перспективи розвитку харчової
промисловості..... 148

Н.Ю. Єршова, В.О. Манжай

Обґрунтування вибору математико-статистичних методів аналізу при визначенні
результативності бізнесу 157

Н.В. Віхляєва

Методичне забезпечення економічної оцінки інноваційних процесів
енергогенеруючих підприємств..... 168

Н.В. Гнесіна, М.І. Ларка, С.П. Сударкіна

Використання мультиплікатора для оцінювання вартості іт- компаній 172

О.О. Фальченко

Аудит консалтинг: проблеми та перспективи 176

О.Б. Никитюк

Инвентаризация интеллектуальной собственности и нематериальных активов -
составная часть эффективного управления интеллектуальным капиталом
предприятия 179

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»**

Збірник наукових праць

**Тематичний випуск
«Технічний прогрес і
ефективність виробництва»**

Випуск № 14 (920)

Наукові редактори проф. П.Г. Перерва, проф. М.І. Погорелов
Технічний редактор С.М. Погорелов

Відповідальний за випуск к.т.н. І.Б. Обухова

Підп. до друку 26.10.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 319. 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