

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»

№ 58 (964) 2012

Збірник наукових праць

Видання засновано у 1961 році

Харків
НТУ «ХПІ» 2012

Вісник Національного технічного університету «ХПІ»

Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58 (964) – 193 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Збірник виходить українською та російською мовами.

Вісник Національного технічного університету „ХПІ». внесено до «Переліку наукових Фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затвердженого постановою президії ВАК України від 26 травня 2010 р. №1 – 05/4. (Бюлетень ВАК України №6, 2010 р. стор. 3 № 20)

Координаційна рада:

Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф. (**голова**)

К. О. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц. (**секретар**)

А. П. Марченко, д-р техн. наук, проф.; Є. І. Сокол, чл. -кор. НАНУ, д-р техн. наук, проф.; Є. Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А. В. Бойко, д-р техн. наук, проф.; Ф. Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М. Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.; А. І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.; В. Г. Данько, д-р техн. наук, проф.; В. Д. Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.; І. Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.; В. В. 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. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.; В. М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.; В. І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г. В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.; О. К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.; В. І. Николаєнко, канд. іст. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; В. А. Пуляєв, д-р техн. наук, проф.; М. І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.; В. Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.; Г. М. Сучков, д-р техн. наук, проф.; М. А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.; Ю. В. Тимофєєв, д-р техн. наук, проф.

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор: В. Я. Міщенко д-р екон. наук, проф.

Заступник відповідального редактора: О. М. Гавриш, канд. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: О. С. Другова

Члени редколегії: С. І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.; А. Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.; В. Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.; В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.; Ю. Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.; П. О. Орлов, д-р екон. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; Т. С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.; О. М. Поступний, канд. філос. наук, проф.; О. І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.; В. А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.; В. П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.; В. М. Тимофєєв д-р екон. наук, проф.; А. І. Яковлєв, д-р екон. наук, проф.

З номеру 42: 2012 Вісник НТУ «ХПІ» має власну подвійну нумерацію. № 42 (948) 2012 р.

Рекомендовано до друку вченою радою НТУ «ХПІ»

Протокол №:8 від 30 жовтня 2012 р.

Т. В. БАБЕКІНА, магістрант, НТУ ХПІ,
Л. П. СКОТНІКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ ХПІ.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ В ГАЛУЗІ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ

У статті визначені заходи з удосконалення системи менеджменту якості на підприємствах чорної металургії. Був проведений аналіз галузі чорної металургії, на підставі якого запропоновані шляхи рішення основних проблем підприємств цієї галузі. Комплекс запропонованих заходів дозволить зменшити час простою устаткування і збільшити його продуктивність, а також мінімізувати втрати, пов'язані з браком продукції.

Ключові слова: система менеджменту якості, Total Productive Maintenance, чорна металургія.

Вступ. Якість закладається під час виготовлення продукції, тому найважливішим ключем його підтримки і досить головним вирішальним елементом здатності в конкуренції виробників є актуальність системи менеджменту якості, яка діє на компанії.

Міжнародні стандарти ISO серії 9000 є найбільш відомими і поширеними у світі організаційно-методичними основами створення систем менеджменту якості організацій. Формування такої системи, в основі якої лежать ці стандарти, дає можливість перебратися від управління гарним виглядом і ефективним виробництвом до менеджменту в цілому. Актуальність системи менеджменту якості містить в собі цілеспрямоване усебічно і відмінно кероване використання методів і систем управління в абсолютно усіх областях діяльності від розробок і проектування до післяпродажного обслуговування при спільній діяльності усіх рівнів, що служать, і керівництва і при правильному застосуванні можливостей технічного забезпечення.

Викладання основного матеріалу. Система менеджменту якості (СМК) – сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для загального керівництва якістю. Вона призначена для постійного поліпшення діяльності, для підвищення конкурентоспроможності організації на вітчизняному і світовому ринках, визначає конкурентоспроможність будь-якої організації [1]. Вона є частиною системи менеджменту організації

Мета СМК – досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів споживача, співробітників, власників і суспільства. Метою СМК є відповідність результатів процесів компанії потребам споживача, організації і суспільства. (відповідність, як явним вимогам, так і потребам, що мають на увазі) [2].

СМК має місце в усіх галузях народного господарства, у тому числі і в чорній металургії.

Чорна металургія – одна з найважливіших; галузей важкої промисловості, яка багато в чому визначає розвиток інших галузей народного господарства. Рівень виробництва і споживання металу є одним з найбільш важливих показників індустріалізації країни.

Ефективне використання металу – найважливіша умова прискорення технічного прогресу в металоспоживчих галузях народного господарства.

Основним завданням чорної металургії є корінне поліпшення якості металопродукції в результаті впровадження прогресивних засобів виробництва металу і розширення асортименту прокату, труб і метизів, для істотного підвищення ефективності застосування металу в народному господарстві.

У зв'язку із специфікою продукції чорної металургії, яка використовується для широкого споживання різними галузями, найпоширенішим показником якості є наявність сертифікатів стандартизації і сертифікації. Міра відповідності продукції вимогам стандартів є запорукою якісно продукції.

Для підвищення ефективності використання металопродукції масового призначення органами стандартизації і сертифікації був запропонований принципово новий порядок регламентації вимог, що характеризує технічний рівень і якість продукції [3]. Згідно з цим порядком в стандартах регламентуються в якості обов'язкових загальні вимоги і основні характеристики цього виду продукції, орієнтуючись на вимоги основних споживачів, таких як будівельна галузь, машинобудування, металообробка. Додаткові показники якості передбачаються на вимогу споживачів залежно від конкретного призначення продукції, умов її обробки і експлуатації.

Розробка стандартів на продукцію металургійних підприємств з вимогами, що відповідають міжнародним, нині стає усе більш актуальним завданням у зв'язку зі значним експортом вітчизняної металопродукції.

Гармонізація вітчизняних стандартів дозволить підвищити їх науково-технічний рівень, можливість сертифікації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, а також зробити сприятливу дію на розвиток вітчизняної металургії.

Аналіз чорної металургії показав, що гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України займає друге місце серед країн СНД по виробництву чорних ме-

талів. Питома вага України в обсязі виробництва країн СНД в останні декілька років складає: чавуну – 35-39%, стали – 30-34%, прокати – 25-28%. У 2010-2011 роках Україна має тенденцію до збільшення випуску чорних металів [4].

В останні роки підприємства ГМК країни поставляли на світовий ринок до 75-80% зробленої продукції. Наявність в країні цілого ряду великих металургійних підприємств дозволяє їй займати серйозні позиції серед світових виробників чорних металів.

Металургія була і залишається провідною галуззю промисловості України. Обсяги її виробництва забезпечують більше 20% ВВП країни. У структурі експорту чорні метали і вироби з них завжди займали важливе місце.

За підсумками 2011 р. доля чорних металів і виробів з чорних металів досягла 33,2%. Для порівняння, в 2009 р. вона складала 25,4%, 2010 р. – 32,3% [4].

Чорна металургія об'єднує більше 200 підприємств, у тому числі 19 металургійних комбінатів і заводів, 12 трубних заводів, більше 20 підприємств метизів, 12 коксохімічних заводів, 14 вогнетривких заводів, 12 гірничорудних підприємств, феросплавні підприємства, більше 100 спеціалізованих підприємств по переробці металобрухту і відходів [5].

Сучасний стан чорної металургії України, незважаючи на значні інвестиції в розвиток галузі в останні декілька років, продовжує характеризуватися відставою структурою виробництва сталі (висока доля мартенівської сталі в загальному об'ємі виплавки (за підсумками 2008 р. вона перевищила 41%, а в 2011 р. – 28%) невисокою долею безперервного розливання стали в загальному обсязі її випуску (39% в 2008 р. і 48% в 2011 р.), значною долею напівфабрикатів в структурі експорту металопродукції [6].

У структурі металопродукції, що випускається, висока доля напівфабрикатів, катанки і арматурної сталі, тобто продукції з низькою доданою вартістю.

Відбувається старіння основних виробничих фондів, знос яких за станом на кінець 2011 р., за різними оцінками, складав більше 70%. У 2011 р. на металургійних підприємствах України 80% мартенівських печей експлуатувалися понад нормативні терміни. Доля застарілих конвертерів складала близько 30% [4].

Проте, інвестиції в розвиток ГМК України украй недостатні і не дозволяють чекати досить швидкого оновлення основних фондів. У зв'язку з високою

мірою зносу основних фондів на металургійних підприємствах відбуваються аварійні ситуації, які негативно впливають на роботу галузі.

Галузь також переживає соціальні проблеми: переважна більшість підприємств є градоутворювальними, що призводить до серйозних ускладнень при скороченні неефективних виробничих потужностей.

Застаріле обладнання – це першопричина низької якості продукції чорної металургії. Розвиток нових технологій, нових стандартів якості змушує постійно оновлювати виробничі фонди і раціонально їх використати. Тісний взаємозв'язок між елементами виробництва обумовлює необхідність здійснювати процес удосконалення якості продукції комплексно.

TPM (Total Productive Maintenance) – це система менеджменту якості, в основі якої лежить обслуговування устаткування, що дозволяє забезпечити його найвищу ефективність упродовж усього життєвого циклу за участю усього персоналу.

Мета розгортання системи TPM – за рахунок приведення в ідеальний стан чотирьох чинників виробничої системи (4M) отримати максимально можливий результат відносно продуктивності (Productivity – P), якості (Quality – Q), собівартості (Cost – C), термінів постачань (Delivery – D), безпеки робочих місць і довкілля (Safety – S) і ініціативи персоналу (Moral – M) при мінімальному використанні людських, матеріальних і фінансових ресурсів [7].

Розгортання TPM, мета якого, як відомо, – добитися нуля помилок і нуля неполадок, створити економічну, гнучку і орієнтовану на прибуток виробничу систему, дозволить скоротити час простою устаткування і, як наслідок, збільшити його продуктивність.

Застосування SMK на основі системи TPM нині для чорної металургії може бути ефективнішим в порівнянні із SMK на основі TQM, MC ISO 9000 для підвищення якості продукції і ефективності виробництва. Це пов'язано з тим, що для підвищення якості і ефективності SMK на основі TQM і MC ISO 9000 роблять упор на вдосконалення менеджменту підприємства, а SMK на основі TPM – на повніше використання можливостей устаткування. Нині наша промисловість використовує в основному застаріле і зношене устаткування. У цих умовах основним резервом підвищення якості продукції, підвищення ефективності виробни-

цтва являється поліпшення стану устаткування, на що в основному орієнтована система ТРМ.

Основні напрями вдосконалення менеджменту устаткування :

- 1) впровадження прогресивних технологічних процесів, засобів технологічного оснащення, методів організації і планування робіт по технічному обслуговуванню і ремонту устаткування;
- 2) застосування сучасних засобів технічної діагностики стану устаткування (у тому числі активного контролю);
- 3) комплексна механізація і автоматизація робіт по технічному обслуговуванню і ремонту устаткування;
- 4) паспортизація устаткування, атестація робіт і робочих місць, автоматизований облік і планування ремонту, управління запасами запасних частин;
- 5) розширення фірмового обслуговування і забезпечення запасними частинами підприємств-споживачів через мережі сервісних центрів підприємств – виготівників устаткування і їх уповноважених представників;
- 6) вдосконалення нормативної бази, планування і обліку в ремонтному господарстві на основі сучасних інформаційних технологій.

Висновок. Таким чином, вдосконалення в системі якості ТРМ, спрямовані на раціоналізацію використання устаткування на підприємстві, дозволить скоротити час простою устаткування, понизити собівартість ремонту однієї ремонтної одиниці, звести втрати, пов'язаних з браком, до мінімуму, збільшити продуктивності устаткування і, як наслідок, на виході якісна конкурентоздатна продукція.

Список літератури: 1. Смагина М.Н., Герасимов Б.И., Пархоменко Л.В. Процессы системы менеджмента качества / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006.- с.3 2. Бастрыкин А.И.- Управление качеством на промышленном предприятии – 2006-с.28 3.Журнал «Металлург» №1 2008 г- с.3 4. Обзор черной металлургии Украины 1998-2011 гг. и прогноз до 2020 г./Москва, 2011-с.8 5. Журнал «Черная металлургия» 2011 №08- с.6-7 6. Смирнов А.Н. Электрометаллургический комплекс Украины 7. Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008.-с.388-406.

Надійшла до редколегії 11. 10. 2012

УДК 338.242

Шляхи вдосконалення системи менеджменту якості в галузі чорної металургії / Бабекіна Т. В., Скотнікова Л. П. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 3–8. – Бібліогр.:7 назв.

В статье определены мероприятия по усовершенствованию системы менеджмента качества на предприятиях черной металлургии. Был проведен анализ отрасли черной металлургии, на основании

которого предложены пути решения основных проблем предприятий данной отрасли. Комплекс предложенных мероприятий позволит сократить время простоя оборудования и увеличить производительность предприятия, а также минимизировать потери, связанные с браком продукции.

Ключевые слова: система менеджмента качества, Total Productive Maintenance, черная металлургия.

In article actions for quality management system improvement at the enterprises of ferrous metallurgy are developed. The analysis of branch of ferrous metallurgy on the basis of which solutions of the main problems of the enterprises of this branch are offered was carried out. The complex of the offered actions will allow to reduce an idle time of the equipment and to increase productivity of the enterprise, and also to minimize the losses connected with marriage of production.

Keywords: the quality management system, Total Productive Maintenance, the ferrous metallurgy.

УДК 658. 562. 4

Т. В. БІЛОКОНЬ, студентка, НТУ «ХПІ»,

О. К. ПОЗДНЯКОВА, студентка, НТУ «ХПІ».

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В роботі досліджуються проблеми управління якістю на вітчизняних підприємствах та запропоновано заходи щодо обов'язкового впровадження сертифікації на відповідність МС ISO 9000 на підприємствах України.

Ключові слова: система управління якістю, стандарти ISO, заходи.

Вступ. На сьогоднішній день все більша кількість українських підприємств починає приділяти належну увагу такому важливому аспекту виробничої діяльності як управління якістю продукції, що виготовляється.

В першу чергу це пов'язано з тим, що потенційні споживачі все більше уваги приділяють якості споживаної продукції, а саме – бажання споживати екологічно чисту продукцію без пестицидів, генетично модифікованих організмів та інших шкідливих додавань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання якості продукції досліджували як зарубіжні так і вітчизняні вчені: В. Гиссин, А. Гличев, О. Глудкин, А. Гусаров, В. Кривощоков, М. Круглов, Ю. Лопатинський, И. Мазур, В. Момот, О. Мороз, Л. Ткачук, О. Царенко, В. Шапиро, М. Шаповал. Водночас залишається велика кількість невирішених питань у даній сфері.

Мета досліджень. Метою написання даної статті є управління якістю продукції, що являє собою сукупність принципів, методів і дій, спрямованих на досягнення оптимального рівня якості, який буде задовольняти вимогам стандартів і нормативно-технічних документів.

Основними проблемами і недоліками системи управління якістю на українських підприємствах є:

- недостатня кількість законів і підзаконних актів, що регулюють управління якістю;
- нечітке формулювання або можливість двозначного трактування існуючих нормативно-правових документів;
- неефективний вибір системи оплати праці (так, наприклад, відрядна система оплати праці може залучити за собою збільшення кількості браків на виробництві);
- керівники підприємств несуть недостатню відповідальність за неналежне виконання вимог, існуючих в Україні стандартів;
- корумпованість державних служб, що виконують санітарно-епідеміологічний, метрологічний та інші обов'язкові види контролю на підприємстві;
- неефективність системи підготовки та перепідготовки кадрів підприємства;
- недостатня мотивація персоналу;
- відсутність чітко сформульованої на підприємстві системи управління якістю і належного її застосування;
- недосконалість і відсутність сертифікації систем якості на відповідність ISO: 9001.

Матеріали досліджень. Системи управління якістю – це сукупність структури і процедур, процесів і ресурсів, необхідних для реалізації управління якістю. Згідно з даними міжнародної організації по стандартизації (ISO), ISO 9000 – серія міжнародних стандартів, що описують вимоги до системи менеджменту якості організацій і підприємств. Ці стандарти визначають систему управління якістю. ISO 9001:2008 встановлює вимоги до системи менеджменту якості, ISO 9000 містить основні поняття і словник. Сертифікація проводиться по єдиному стандарту з цієї серії, що містить вимоги: ISO 9001.

Історія впровадження стандарту серії ISO 9001 в Україні нараховує вже більше 15 років. За цей час стандарт перетворювався і вдосконалювався 2 рази: в 2000 та в 2008 році. Як відомо, впровадження стандартів ISO несе добровільний характер, але цього недостатньо хоча б для того, щоб покращити імідж української продукції на світовому ринку. По стану на 2008 рік в Україні було

сертифіковано згідно з вимогами ISO 9001 600 систем, в той час як у Європі – 400 тисяч систем.

З усього вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що проблемами, які найбільш гостро потребують вирішення, є неефективна система управління якістю і недостатня мотивація персоналу з недоцільним вибором системи оплати праці.

Альтернативним вирішенням цієї проблеми може виступити загальне впровадження на підприємствах України обов'язкового проходження сертифікації на відповідність МС ISO 9000.

Результати досліджень. Ефективність запропонованого авторами заходу підтверджується успішним досвідом впровадження даної системи в таких успішних і економічно розвинених державах як Великобританія, Німеччина, Японія та інших. Отримання сертифікату на відповідність ISO зможе не тільки збільшити ступінь довіри споживачів до вітчизняних виробників, але і зменшити кількість браку, а відповідно збільшити ступінь задоволеності замовників придбаною продукцією, знизити витрати і оптимізувати організаційну структуру підприємства.

Для практичного впровадження даної системи необхідно:

- в першу чергу, втручання держави – стимулювати до співпраці вітчизняні підприємства з тими постачальниками, у яких практично використовується дана система управління якістю;
- підготовка і навчання кадрів елементам методології використання системи управління якістю;
- залучення коштів інвесторів з метою використання їх у заходах щодо впровадження системи управління якістю;
- державна пропаганда стандартів ISO.

Особливо важливим є обов'язкове використання стандартів ISO в таких галузях як машинобудування, металургія, легка та хімічна промисловість. Це пояснюється тим, що продукція цих промисловостей має високий потенціал у виробництві і у майбутньому експорту за кордон.

Область застосування сімейства стандартів ISO не обмежується виробництвом, адже діяльність будь-якої організації, виробника чи дистриб'ютора, може бути представлена як система процесів. У цій системі на вході є певні ресурси, а

на виході – різна продукція. Важливою особливістю стандартів ISO:9001 є їх універсальність для будь-якої сфери бізнесу.

На даний момент на українських підприємствах для перевірки якості продукції функціонує відділ технічного контролю – самостійний підрозділ виробничої організації, який здійснює незалежний контроль відповідності продукції встановленим вимогам і гарантує цю відповідність споживачеві. Діяльність цього підрозділу не є достатньо ефективною, адже спираючись на власний досвід українських підприємств, у 10% випадків брак виявляють безпосередньо споживачі, що свідчить про незадовільну роботу відділу технічного контролю, про недостовірність результатів контролю та низький рівень професіоналізму робітників.

Обов'язкове впровадження на українських підприємствах стандарту серії ISO зробить успішними, результативними та ефективними не тільки організації, але і всю країну в цілому.

Другою виділеною серед інших проблем є недостатня мотивація персоналу і вибір неефективної для конкретних робіт системи оплати праці. Найчастіше на виробничих підприємствах для винагороди робочого персоналу за виконану роботу використовується відрядна система оплати праці; працівник отримує заробітну плату за реально підраховані результати праці. В результаті персонал буде прагнути швидше виконати роботу, роблячи акцент не на її якість, а на кількість. Таким чином, у більшості випадків збільшується число браку, а відповідно і витрати робочого часу, і сировини та матеріалів. Саме тому керівнику підприємства необхідно більш відповідально ставитися до вибору системи оплати праці.

Так само для удосконалення системи контролю якості необхідно посилити державний контроль якості продукції підприємства; удосконалити систему мотивації персоналу, застосовуючи в сукупності психологічні та матеріальні методи мотивації.

Висновки. Таким чином, удосконалення системи управління якістю на українських підприємствах, в основі яких покладено обов'язкове проходження сертифікації на відповідність за стандартами МС ISO 9000, допоможе підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається, і досягнути процвітання та стабілізації економічного стану України.

Список літератури: 1. Момот О. І. «Проблеми сертифікації систем якості»: Навчальний посібник. – ДонГТУ. -2000 2. Кане М. М. «Системи, методи та інструменти менеджменту якості». – Київ. -2009. – 559с. 3. Калашнік І. І. «Контроль та управління якістю продукції на промислових підприємствах»: стаття. – Гум. ун-т «ЗІДМУ». – 2009. – с. 53-58. 4. Гисин В. І. «Управління якістю» MapT, ИКЦ "MapT". – 2003; 5. Кривошѣков В. Е. «Третий сборник научных трудов по менеджменту качества / надёжности / безопасности». – Одесса: УАЯ-КВЕ, 2012. – 149 с. 6. Мазур И. И., Шапиро В. Д. – «Управление качеством». – Высшая школа. -2003. – 336 с.

Надійшла до редколегії 21. 10. 2012

УДК 658. 562. 4

Впровадження системи контролю якості на вітчизняних підприємствах як запорука економічного розвитку України / Білоконь Т. В., Позднякова О. К. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 8–12. – Бібліогр.: 6 назв.

В работе исследованы проблемы управления качеством на отечественных предприятиях и предложены мероприятия по обязательному внедрению сертификации на соответствие МС ISO 9000 на предприятиях Украины.

Ключевые слова: система управления качеством, стандарты ISO, мероприятия.

In this work the problems and of quality control in native enterprises and measures are offered on obligatory introduction of certification for compliance with MS ISO 9000 for enterprises of Ukraine.

Keywords: quality management system, standards ISO, events.

УДК 681. 83

О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

В роботі досліджено сучасний стан електроенергетики України. Розглянуто принципи формування тарифів на електричну та теплову енергію. Наведено вимоги до системи тарифів на електричну енергію. Проаналізовано основні методи ціноутворення при виробництві та транспортуванні електроенергії, проведено їх порівняльний аналіз. Запропоновано нову модель ціноутворення електроенергії для населення, яка ґрунтується на розробці «тарифного меню».

Ключові слова: електроенергетика, ціноутворення, тарифи, ціна електроенергії.

Вступ. Електроенергетика є базовою галуззю народногосподарського комплексу України, а використання електроенергії – рушійною силою науково-технічного прогресу [1]. Галузь впливає на територіальну організацію продуктивних сил. Достатня кількість електроенергії має комплексоформуюче значення і притягує до себе підприємства та виробництва, в яких частка енергетичних витрат у собівартості готової продукції значно більша, порівняно з традиційними галузями промисловості. У ряді районів України (Донбас, Придніпров'я) вона визначає виробничу спеціалізацію, є основою формування територіально-виробничих комплексів. Розміщення електроенергетики залежить від двох факторів: наявності паливно-енергетичних ресурсів і споживачів електроенергії. Провідна роль в електроенергетиці належить теплоелектростанціям – ДРЕС і

О. Б. Білоцерківський, 2012

ТЕС1. Вони виробляють понад 60% усієї електричної енергії. Перевагою ТЕС є відносно вільне розміщення, вдвічі дешевша вартість капіталовкладень порівняно з ГЕС. Дедалі більшого значення набувають теплоелектроцентралі (ТЕЦ). Їх будують поблизу споживача, оскільки радіус транспортування тепла невеликий (10-12 км), проте коефіцієнт корисного використання тепла становить майже 70%, тоді як на ТЕС – тільки 30-35%. ТЕЦ обігрівають понад 25 міст України. ГЕС дають до 4,5% електроенергії України. Проте АЕС виробляється біля 35% усієї електроенергії, що є загрозою для екологічної безпеки країни.

Проблема ціноутворення належить до найскладніших розділів економічної теорії і є однією з найважливіших економічних проблем, оскільки від рівня цін і тарифів залежить кінцевий фінансовий стан компанії, тому аналіз методів ціноутворення при виробництві та транспортуванні електроенергії є актуальним та має важливе практичне значення.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Особливості ціноутворення в електроенергетиці розглянуто в багатьох працях, присвячених дисципліні «Економіка енергетики» [2-9]. Зокрема в роботі [2] досліджено механізм формування оптової та роздрібною ціни на електроенергію в умовах українського енергоринку. Російський досвід реформування електроенергетичної галузі, а саме практичне використання нових моделей ціноутворення електроенергії наведено в роботах [3, 4, 5, 6, 9]. Особливості формування тарифів на теплову та електричну енергію в Білорусі розглянуто в роботі [6]. В роботі [7] наведено аналіз тарифної політики в електроенергетиці розвинених країн.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану електроенергетики України, дослідження основних методів ціноутворення при виробництві та транспортуванні електроенергії та їх порівняльний аналіз.

Викладення основного матеріалу. Ціноутворення – це процес формування системи тарифів (цін) на ринку енергії і потужності, прийнятних для розрахунків за електричну, теплову енергію і відповідні послуги [3].

Тарифи – це система цінних ставок, за якими здійснюються розрахунки за електричну енергію і за послуги, що надаються при енергопостачанні [3, 4].

Ціна електричної енергії – це вартість одиниці електричної енергії з урахуванням вартості потужності, що не включає вартість послуг з її передачі і інших відповідних послуг [4].

У систему тарифів (цін) входять [3, 4]:

- тарифи (ціни) на електричну енергію (потужність) на оптовому ринку і (або) їх граничні (мінімальні і максимальні) рівні, включаючи регульований сектор, сектор відхилень і сектор вільної торгівлі;
- тарифи на електричну енергію (потужність) і теплову енергію (потужність) на роздрібному ринку;
- тарифи (розмір плати) на послуги, що надаються на оптовому і роздрібному ринках електричної енергії (потужності) і на роздрібному ринку теплової енергії (потужності).

В основі формування тарифів на електричну і теплову енергію лежать наступні принципи [4]:

- Державне регулювання тарифів в природно-монопольній сфері діяльності (диспетчеризація, передача, розподіл енергії) і перехід до вільних ринкових цін в конкурентній сфері (генерація).

Формування тарифів (цін), виходячи з обов'язкового роздільного обліку об'ємів продукції (послуг), доходів і витрат з виробництва, передачі, збуту енергії. Система тарифів повинна відповідати наступним основним вимогам [4]:

- стійке забезпечення енергетичної компанії фінансовими ресурсами для покриття поточних і інвестиційних витрат;
- відповідність тарифів диференційованій вартості обслуговування різних категорій споживачів;
- стимулювання зниження витрат виробництва, передачі, розподілу і реалізації енергії;
- раціоналізація режимів споживання електричної і теплової енергії і зниження втрат в мережах. Стимулювання споживачів в зниженні навантаження у години максимальних пікових навантажень в енергосистемі і підвищенні її в години нічних провалів у графіку навантаження;
- підвищення ефективності енерговикористання. Прагнення максимальне зацікавити споживачів в енергозбереженні і раціональному витрачанні електричної і теплової енергії;
- прийнятність тарифів як для виробників, так і для споживачів енергії;
- забезпечення соціального захисту малозабезпечених верств населення;
- забезпечення простоти вимірювань енергоспоживання і розрахунків із споживачами;

- стимулювання збільшення або зниження попиту на енергію окремих груп споживачів;
- ясність тарифів за своєю метою і зрозумілістю споживачам енергії;
- гнучкість тарифної системи з диференціацією тарифів за групами споживачів, за територіальними, часовими зонами, за видами енергоносіїв, якісними параметрами, надійністю енергопостачання.

Тарифи на енергію та енергоносії можна класифікувати таким чином [3-8]:

1. *Одноставкові тарифи* – це оплата фактично спожитої енергії за певною ставкою. Так розплачуються з постачальниками всі побутові, сільськогосподарські споживачі електроенергії, а також промислові і прирівняні до них, якщо їх приєднана потужність не перевищує 750 кВА. При використанні одноставкового тарифу споживач щомісячно оплачує спожиту ним енергію (за значеннями приладів комерційного обліку). Плата при цьому складе [2-7]

$$P_0 = T_{eo} \cdot W, \quad (1)$$

де T_{eo} – ставка за кВтч при одноставковому тарифі, грн/кВтг; W – об'єм електроспоживання (за місяць), кВтг.

2. *Двохставкові тарифи* – це оплата заявленого максимуму навантаження (основна ставка) незалежно від того, використовується величина цього максимуму чи ні; і плата за фактично спожиту енергію по лічильнику (за так званою додатковою ставкою). В основі двохставкового тарифу лежить умовний поділ витрат електростанцій на постійні та змінні. Постійні витрати включають витрати на технічне обслуговування і ремонт устаткування, утримання персоналу та інші витрати, практично не залежні від кількості виробленої і реалізованої електроенергії. Змінні включають, в основному, витрати на паливо. Постійні витрати визначають, головним чином, ставку тарифу за потужність, що приймає участь в максимумі енергосистеми. а змінні – ставку за електроспоживання. Такий порядок розрахунків введений для всіх промислових і прирівняних до них споживачів, приєднана потужність яких вище 750 кВА.

Щомісячна плата за заявлений власний максимум електричного навантаження споживача складе [3-8]:

$$P_d = T_m \cdot P_{m \text{ заяв}} + T_{e.d.} \cdot W, \quad (2)$$

де T_m – ставка тарифу за потужність в місяць, грн/кВт, $P_{m \text{ заяв}}$ – величина заявленого максимуму навантаження, кВт, $T_{e.d.}$ – ставка тарифу за електроенергію при двохставковому тарифі, грн/кВтг.

3. *Багатоставкові (зонні) тарифи* – двохставковий тариф доповнюється диференційованою оплатою: підвищені тарифи в години максимуму навантаження і пільговий тариф на електроенергію вночі, «нічний тариф» на так звану «провальну енергію» – в години «провалу» навантаження. Такий порядок розрахунків має сенс тільки для крупних споживачів. Щомісячна плата за електроенергію складе [2-7]:

$$\Pi = T_{\text{п}} \cdot W_{\text{п}} + T_{\text{нп}} \cdot W_{\text{нп}} + T_{\text{пп}} \cdot W_{\text{пп}}, \quad (3)$$

де $W_{\text{п}}$, $W_{\text{нп}}$, $W_{\text{пп}}$ – кількість електроенергії, спожитої в піковій, напівпіковій і позапіковій зонах за місяць, $T_{\text{п}}$, $T_{\text{нп}}$, $T_{\text{пп}}$ – відповідні тарифи по зонах доби (пік, напівпік, ніч).

4. *Штрафні тарифи* – це постійні або одноразові економічні санкції за невиконання договірних зобов'язань. Так, введено оплату за штрафним тарифом за кількість енергії, що перевитрачена і недовикористовується в порівнянні з величиною, визначеною господарським договором. Пред'являються штрафи споживачам за порушення якісних показників. Штрафи можуть пред'являтися також споживачами до постачальника за неякісне енергопостачання, зокрема за перерви електроживлення, що викликають на підприємствах істотний виробничий збиток. Тоді енергозабезпечуюча організація повинна сплатити невідпущену електроенергію за штрафним (зазвичай семикратним) тарифом.

5. *Пільгові тарифи* – вже згадуваний пільговий тариф на «нічну» електроенергію, преміювання (разове зниження тарифу) за підвищення (у певних межах) коефіцієнта потужності та ін. Окрім «нічного» тарифу інші пільги споживачам в даний час надаються рідко.

Порівняємо види тарифів за метою та способом дії (табл.).

Таблиця. Порівняльна характеристика видів тарифів [3].

Вид тарифу	Мета, що досягається при використанні тарифу даного виду	Спосіб дії
1	2	3
Одноставковий ступінчастий і блок-тариф: - із збільшенням тарифу при збільшенні електроспоживання	Обмеження електроспоживання при дефіциті електро-баланса. Захист малоїмущих верств населення	Збільшення тарифу із зростанням електроспоживання
- із зменшенням тарифу при збільшенні електроспоживання	Стимулювання збільшення електроспоживання	Зменшення тарифу із зростанням споживання

Продовження таблиці

1	2	3
Двохставкові тарифи всіх видів	Стабілізація фінансового положення енергозабезпечуючої компанії	Авансування плати за заявлену потужність або договірний об'єм електроспоживання
- з оплатою за власний заявлений максимум	Управління режимами електроспоживання	Зменшення плати за потужність із зменшенням власного заявленого максимуму навантаження
- з оплатою за потужність, що приймає участь у формуванні суміщеного максимуму навантаження системи	Управління режимами електроспоживання. Справедливий розподіл між споживачами витрат на утримання потужності енергокомпанії	Зниження плати за одиницю потужності при ущільненні графіка навантаження
Багатоставкові тарифи	Управління режимами споживання	Зниження тарифу в позапікові періоди часу

Як видно з табл., кожен вид тарифів має свої переваги та недоліки, тому пропонується нова модель ціноутворення електроенергії для населення. Вона є механізмом захисту домогосподарств з низькими доходами від підвищення цін на електроенергію в умовах ліквідації перехресного субсидування населення промисловістю. Модель ґрунтується на розробці «тарифного меню» [9], що дає споживачам можливість вибору одного з багатоставкових тарифів. Передбачається включення в меню тарифів як із ставками, що підвищуються, у міру зростання об'єму споживання (привабливі для бідних), так і із ставками, що знижуються (привабливими для забезпечених верств населення). При використанні тарифного меню домогосподарства з низькими доходами отримують субсидію, але не з державного бюджету, а за рахунок стимулювання зростання споживання електроенергії домогосподарствами з високими доходами. Модель «тарифного меню», що подається, є ціновим механізмом, що забезпечує узгодження інтересів постачальника і споживачів електроенергії і сприяючим реалізації соціальної відповідальності держави за постачання електроенергією груп населення з різними рівнями доходів за доступними для них цінами.

Висновки:

1. Досліджено сучасний стан електроенергетики України. Наголошено, що провідна роль в електроенергетиці України належить теплоелектростанціям – ДРЕС і ТЕС1. Вони виробляють понад 60% усієї електричної енергії. ГЕС дають до 4,5% електроенергії України. Проте на АЕС припадає біля 35% усієї електроенергії, що є загрозою для екологічної безпеки країни.

2. Розглянуто система тарифів на електричну та теплову енергію, принципи формування тарифів та основні вимоги до них. Проаналізовано основні методи ціноутворення при виробництві та транспортуванні електроенергії, проведено їх порівняльний аналіз.

3. Запропоновано нову модель ціноутворення електроенергії для населення, яка ґрунтується на розробці «тарифного меню», що має переваги багатоставкових тарифів. Передбачається включення в меню тарифів як із ставками, що підвищуються, у міру зростання об'єму споживання (привабливі для бідних), так і із ставками, що знижуються (привабливими для забезпечених верств населення).

Список літератури: 1. Характеристика паливно-енергетичного комплексу України: Конспект лекцій до вивчення базових тем дисципліни (для студентів 3 курсу денної і заочної форми навчання за напрямом підготовки 0502 (6. 030601) – «Менеджмент») / Авт.: І. О. Самойленко – Х.: ХНАМГ, 2009. – 132 с. 2. Федішин Б. П. Економіка енергетики: навч. посіб. для студентів енергетичних спеціальностей ВНЗ. – Тернопіль: Астон, 2003. – 160 с. 3. Фомина В. Н. Экономика электроэнергетики: учеб. для вузов. – М.: ГОУ ВПО "Государственный университет управления", 2005. – 386 с. 4. Ламакин Г. Н. Основы менеджмента в электроэнергетике: Учебное пособие. Ч. 1. 1-е изд. – Тверь: ТГТУ, 2006. – 208 с. 5. Самсонов В. С. Экономика предприятий энергетического комплекса: учеб. для вузов / В. С. Самсонов, М. А. Вяткин. – М.: Высш. шк., 2003. – 416 с. 6. Сви́дeрская О. В. Основы энергосбережения: ответы на экзаменац. вопр. / О. В. Сви́дeрская. – Минск: ТетраСистемс, 2008. – 176 с. 7. Нагорная В. Н. Экономика энергетики: учеб. пособие / В. Н. Нагорная. – Владивосток: ДВГТУ, 2007. – 157 с. 8. Михайлов В. В. Тарифы и режимы электропотребления. – М.: Энергоатомиздат, 1986. – 216 с. 9. Богачкова Л. Ю. Совершенствование управления отраслями российской энергетики: теоретические предпосылки, практика, моделирование [Текст] : [Монография] / Л. Ю. Богачкова; ВолГУ. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2007. – 421 с.

Надійшла до редколегії 23. 10. 2012

УДК 681. 83

Аналіз методів ціноутворення в електроенергетиці України / Білоцерківський О. Б. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 12–18. – Бібліогр.: 9 назв.

В работе исследовано современное состояние электроэнергетики Украины. Рассмотрены принципы формирования тарифов на электрическую и тепловую энергию. Приведены требования к системе тарифов на электрическую энергию. Проанализированы основные методы ценообразования при производстве и транспортировке электроэнергии, проведен их сравнительный анализ. Предложена новая модель ценообразования электроэнергии для населения, которая основывается на разработке "тарифного меню".

Ключевые слова: электроэнергетика, ценообразование, тарифы, цена электроэнергии.

The modern state of electroenergy of Ukraine is in-process investigational. Principles of forming of tariffs are considered on electric and thermal energy. System requirements over are brought tariffs on electric energy. The basic methods of pricing are analysed at a production and transporting of electric power, they are conducted comparative analysis. The new model of pricing of electric power for a population, that is base on development of "tariff menu", is offered.

Keywords: electroenergy, pricing, tariffs, cost of electric power.

УДК 339.378
Б 722

Н.В. БОБКОВА, соискатель, Старооскольский технологический институт,
Э.А. КАРПОВ, канд. экон. наук, профессор, Старооскольский
технологический институт.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОВЕРТРЕЙДИНГОМ

Целью исследования является анализ вариантов учетной политики компаний, акцентирование внимания на методике управления финансами, когда в холдинге уже «налицо» признаки овертрейдинга, раскрытие сущности статьи «расходы будущих периодов» в отчетности предприятий торговой сети.

Ключевые слова: учетная политика, методика управления, овертрейдинг.

Введение. В период распространения розничных сетей, появления в широком обиходе термина «ритейл», характеризующего торговые сети как продуктового, так и промышленного назначения, а также примыкание к ним девелоперских структур, так называемых сетей торговых центров, создаются стимулы для построения достаточно крупных холдингов. Владельцы разного рода бизнеса – бытовая техника и электроника, сотовые телефоны и сопутствующие товары, продуктовые сети, арендодатели торговых площадей – принимают решение о завоевании рынков, выходе в новые регионы, повышении конкурентоспособности и узнаваемости бренда за счет увеличения торговых площадей и сбыта своей продукции. Часто собственного капитала для начала реализации программы развития бывает недостаточно, предприятия обращаются в банки за финансированием, обосновывая необходимость и целесообразность вложений, составляют бизнес – проекты и прогнозируют успех. При этом именно успех на начальной стадии развития холдинга может привести предприятие к банкротству. Что может являться причиной и как выявить скрытые недостатки в работе, чтобы её устранить?

Овертрейдинг – это чрезмерный товарооборот, чрезмерные продажи. Возникает тогда, когда предприятие не имеет достаточно капитала для поддержки большого объема продаж. Важное последствие овертрейдинга состоит в том, что предприятие, даже если оно прибыльно, попадает в долги и нуждается в краткосрочных кредитах, чтобы выжить. Овертрейдинг – это общая проблема,

© Н. В. Бобкова, Э. А. Карпов, 2012

имеющая место в «молодых» организациях или компаниях, развивающихся очень быстрыми темпами. Его очень непросто выявить именно в силу того, что предприятие может функционировать на первый взгляд успешно и быть прибыльным, даже если его ресурсы истощены большим товарооборотом.

Неуправляемый овертрейдинг не возникает стихийно, предприятие увязает в проблемах ликвидности постепенно, тогда как его руководители, воодушевленные показателями роста товарооборота, не замечают ухудшающейся ситуации. Даже если предположить, что топ менеджеры компании обнаружили проблему на начальной стадии, условия финансирования и репутация в банковской среде, так называемая «кредитная репутация» заемщика, позволяет «играть» даже с такими инструментами как бухгалтерская отчетность и учетная политика.

Общая характеристика понятия «учетная политика». Учетная политика организации, в соответствии с ПБУ 1/98, – это внутренний документ организации, раскрывающий все особенности бухгалтерского и налогового учета. Порядок ведения налогового учета – это особый порядок учета доходов и расходов, момента их признания, подразумевающий особый механизм учета для исчисления налоговой базы отчетного периода, особый порядок формирования отложенных расходов.

Учетная политика формируется главным бухгалтером компании и утверждается руководителем, оформляется приказом, в котором отражаются все её основные элементы, вступает в действие с 1 января года, следующего за годом её утверждения.

Учетная политика занимает центральное место в системе бухгалтерского учета и отчетности. К процессу её формирования у опытных главных бухгалтеров имеется особый подход, так как от этого зависят весь учетный процесс организации, правильность ведения бухгалтерского и налогового учета, а также процесс принятия управленческих решений.

Для сетевых торговых компаний учетная политика играет определяющую роль и меняется, как правило, при принятии решения об интенсивном развитии сети. При росте товарооборота на начальных этапах растут и расходы, обеспечивающие реализацию программы развития сети.

Период окупаемости таких проектов, как открытие магазинов бытовой техники и электроники, продуктовых супермаркетов и прочих торговых точек,

впечатляющих своей масштабностью и оформлением, составляет длительный срок не менее 5 лет. Собственными средствами реализация проектов, как правило, не обходится. Классические инвестиционные программы с пропорцией финансирования 30/70, подразумевают большую часть вложений за счет заемных средств, которые необходимо обеспечивать и обслуживать.

Когда руководство торгового предприятия принимает решение о расширении сети, открытии дополнительных торговых точек, рассчитывая на увеличение товарооборота, часто не до конца происходит верная оценка объема дополнительных активов для его обеспечения. Основные средства, запасы и материалы, дебиторская задолженность – вот основные статьи активов, которые необходимо финансировать. За счет чего? Во-первых, часть необходимых средств можно получить из нераспределенной прибыли, но излишка часто оказывается недостаточно для дополнительного финансирования активов. Во-вторых, можно осуществить выпуск дополнительных акций или разместить облигационный заем, но в состоянии овертрейдинга предприятие, как правило, не может собрать деньги таким способом. В-третьих, дополнительные средства можно получить за счет краткосрочных кредитов, предоставляемых поставщиками или банками.

Это является классическим признаком овертрейдинга – наращивание активов за счет краткосрочных кредитов и кредиторской задолженности.

Можно, конечно, рассмотреть и четвертый вариант, когда банк становится партнером для бизнеса, является основным кредитором в части банковского финансирования (товарные кредиты в данном случае – это отдельная статья) и совместно готовится проект долгосрочного финансирования программы развития сети. Как правило, на подготовку таких проектов уходит достаточно много времени, что является основным недостатком варианта, а развивающейся компании деньги нужны как можно скорее.

Расходы будущих периодов в управлении овертрейдингом. Статья «Расходы будущих периодов» предназначена для обобщения информации о расходах, произведенных в данном отчетном периоде, но относящихся к будущим отчетным периодам. В соответствии с планом счетов бухгалтерского учета в данную статью могут быть отнесены инвестиционные расходы (покупка оборудования, освоение новых предприятий, прочие затраты в больших объемах в те-

чение года, на которые у предприятия не создан резервный фонд, а также взносы арендной платы за последующие периоды).

Данная характеристика дает возможность руководителям развивающихся торговых предприятий, так называемых сетевых ритейлеров, использовать статью «Расходы будущих периодов» для отнесения любых затрат, связанных с реализацией инвестиционной программы.

Для быстрого развития сетей, как правило, используются арендуемые площади для открытия торговых точек. При этом, компания несет расходы по этой статье затрат не с момента начала работы магазина, а как минимум за месяц до его открытия. То есть, фактически арендная плата, вложения в объекты в виде ремонтов, оформительных и осветительных конструкций, так называемые «неотделимые улучшения», относятся на расходы будущих периодов.

Далее возникает ситуация, когда текущая деятельность проекта не покрывает издержки по обслуживанию финансирования, то есть, проще говоря – проценты по кредитам. Вот здесь и вступает в силу момент применения и изменения учетной политики организации.

Учетная политика развивающихся торговых сетей. В состоянии овертрейдинга компания попадает в зависимость от банковского финансирования, при этом наблюдаются следующие признаки деятельности:

1. Быстрое увеличение товарооборота;
2. Быстрое увеличение стоимости оборотных и, возможно, фиксированных активов (основных средств);
3. Незначительное увеличение (или отсутствие такового) собственного капитала компании (т.е. нераспределенной прибыли). Дополнительный прирост активов финансируется за счет кредитов: торговых или товарных (затягиваются сроки погашения кредиторской задолженности); краткосрочных банковских кредитов, кредитных линий или овердрафтов.

На начальной стадии овертрейдинга, специалисты банка еще не могут заметить явное ухудшение финансового положения. До недавнего времени нормативы кредитной нагрузки, допустимые для той или иной сети, определялись как процент от годовой выручки или даже устанавливался знак равенства между размером кредитного портфеля и величиной, например, квартальной выручки компании. При этом уровень расходов, которые несет сеть, темпы их роста, а

также зависимость от принципиального наличия кредитов и соотношения долгосрочных и краткосрочных договоров практически не учитывались.

В период достаточно благополучной ситуации на рынке банковских кредитов, дешевых источников финансирования для самих банков и жесткой конкуренции в привлечении того или иного клиента, многие кредитные учреждения не задумывались о том, что сами же «подсаживают» клиента на кредитную иглу и не замечают признаков овертрейдинга. Серьезность ситуации определяется особенностями конкретного предприятия, его источниками финансирования, степенью увеличения товарооборота и активов, длительностью цикла обращения денежных средств, отраслевыми особенностями, размером сомнительных долгов, опытом менеджеров компании и т.д.

Управление овертрейдингом в развивающейся сетевой компании начинается с учетной политики.

Опытный главный бухгалтер разрабатывает учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета таким образом, что бухгалтерский баланс составляется с прибылью, но в таком значении, чтобы оно было «достаточным» для банковского контроля и «минимальным» с целью осуществления налоговых платежей. При этом имеющиеся в компании соответствующие службы (финансовый отдел или служба главного бухгалтера) осуществляет постоянный и интенсивный мониторинг ликвидности. Но не с целью принятия мер по изменению ситуации и снижения риска дальнейшего развития овертрейдинга, а с целью контроля соответствия значений разделов бухгалтерской отчетности аналитическим финансовым показателям.

В данном случае имеется в виду следующее:

1. для ежеквартального банковского мониторинга заемщика важными показателями «нормального» функционирования предприятия являются рост товарооборота, увеличение (пусть даже незначительное) статьи «нераспределенная прибыль» в балансе и превышение значения раздела 2 в активе баланса над разделом 5 в пассиве, то есть грубый подсчет коэффициента текущей ликвидности;
2. в соответствии с нормативами отнесения инвестиционных затрат на статью «расходы будущих периодов», сокращается величина расходов в отчетном периоде;
3. получается, искусственно наращивается раздел 2, а именно строка баланса «запасы» за счет включаемой строки «расходы будущих периодов».

Тем самым создается запас прочности и условно выполняется норматив по значению коэффициента текущей ликвидности.

Управление финансами компании по определению должно строиться с учетом значений коэффициентов и показателей, отражающих состояние ликвидности.

Существует и описан в литературе по финансовому менеджменту и финансовому анализу целый ряд показателей, и каждый руководитель, учредитель, акционер и в том числе банк принимает для анализа наиболее информативные для себя показатели. Вот некоторые из них: коэффициент текущей ликвидности – отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам; норматив составляет 1-2; для предприятия, близкого к состоянию овертрейдинга, он даже на половину не доходит до 1; коэффициент срочной ликвидности (или финансового рычага) – отношение суммы статей баланса «денежные средства», «краткосрочные финансовые вложения» и «дебиторская задолженность» к краткосрочным обязательствам; норматив – 0,5; коэффициент абсолютной ликвидности – отношение денежных средств (свободных) к краткосрочным обязательствам; норматив – 0,2–0,25. Данный коэффициент у сетевых ритейлеров и особенно близких к состоянию овертрейдинга вычислить практически невозможно, так как его величина близка к 0. Настолько малое количество свободных неиспользованных денежных средств находится в распоряжении предприятия.

Учетная политика ритейлеров, находящихся в состоянии овертрейдинга, полностью отвечает требованиям руководителя и инвесторов в отношении списания затрат, формирования бухгалтерской прибыли и требованиям банков, ни в коем случае не желающих видеть убыточность отчетности из-за своих инструкций и подходов к оценке кредитоспособности заемщика.

Выводы. После проведенного исследования нами были сделаны следующие выводы:

1. Грамотно составленная учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета в компании может отражать стратегию развития и содержать основные принципы отнесения затрат на «расходы будущих периодов» для показания прибыльной бухгалтерской отчетности;
2. Состав затрат, увеличивающих оборотные активы и улучшающих показатели финансового анализа состояния предприятия, утверждается и принимает-

ся руководителем, которому в период реализации программы развития сетевой торговли важны не показатели финансовой устойчивости, а уровень товарооборота и результативность в плане завоевания рынка и узнаваемости бренда.

3. Однако, важно учитывать динамику и состав «расходов будущих периодов», если туда включены не только обеспечительные арендные платежи (как будущие расходы), но и текущие платежи по аренде (а это одна из самых значительных статей затрат для торгового предприятия) и процентные платежи по краткосрочным обязательствам.

4. Не следует злоупотреблять возможностями и гибкостью учетной политики, так как от рискованных действий и сомнительных результатов может в конечном итоге пострадать бизнес.

Список литературы: 1. А.К. Маренго. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс для менеджеров. Под общ. ред. ак. Международной Педагогической Академии, проф. М. М. Трофимова. – СПб.: Алетейя, 2001. 2. А. Сочнев. Давать или не давать – вот в чем вопрос, или насколько опасен овертрейдинг. // специально для www.Bankir.ru. 3. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие; под ред. М.И. Баканова -2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2007. – 624 с. 4. Внедрение системы управления оборотными активами. Щелгачев А., Красовский А., Куршин А.// Финансовый директор, № 6, июнь 2005 г., с. 27. 5. Николаева С. А. Учетная политика организации: с чего начать. // www.rusconcult.ru. 6. Новый план счетов бухгалтерского учета. – М.: ПРОСПЕКТ, 1998.-184 с. 7. Образовательный сайт Сильченковой Т.Н. www.silchenkova.ru/risk/index.

Надійшла до редколегії 23.09.2012

УДК 339.378
Б 722

Учетная политика как инструмент управления овертрейдингом / Бобкова Н. В., Карпов Э. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 19–25. – Бібліогр.: 7 назв.

Метою дослідження є аналіз варіантів облікової політики компаній, акцентування уваги на методиці керування фінансами, коли в холдингу вже «у наявності» ознаки овертрейдингу, розкриття сутності статті «витрати майбутніх періодів» у звітності підприємств торговельної мережі.

Ключові слова: облікова політика, методика управління, овертрейдинг.

The aim of this study is analysis of accounting policy options of companies, focusing on financial management methodology, when a holding has obvious signs of overtrading, the essence disclosure of "prepayments" article in the enterprise's statements in trading network.

Keywords: registration policy, management method, ovkrtreiding.

УДК 339.138:658.8

Т. М. БОРИСОВА, канд. екон. наук, доц., ТНТУ ім. І. Пулюя, Тернопіль
**ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОДУКТІВ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

У статті розглянута актуальність посилення конкурентоспроможності підприємств та організацій у вітчизняному некомерційному секторі. Запропоновані напрями оцінювання конкурентоспроможності продуктів НКО.

Ключові слова: конкуренція, некомерційна організація, конкурентоспроможність.

Вступ. В сучасних умовах розвитку економіки та громадянського суспільства важливими акторами на міжнародному та національних ринках постають некомерційні організації. Необхідність розвитку конкурентних відносин серед неприбуткових організацій спричинена факторами соціального, екологічного та економічного характеру. При цьому визначальними обставинами в розвитку конкуренції у некомерційному секторі України виступає забезпечення вирішення соціальних проблем населення, розвиток демократичної моделі управління, вирішення екологічних проблем, створення інфраструктури для вирішення економічних питань, які не в змозі чи неефективно вирішує держава та приватний сектор.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питання конкурентних відносин серед некомерційних підприємств та організацій знайшли своє відображення у працях А. Севорт'ян, Н. Барчукової, О. Алексєєвої, Р. Бунєєвої, П. Манзо, Дж. Бронзетті та інших. Дослідженню стану формування громадянського суспільства в Україні загалом та розвитку окремих його інститутів присвячені праці таких вітчизняних учених, як О. Гарань, А. Карась, А. Колодій, В. Полохало, С. Рябов та інших.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних основ визначення конкурентоспроможності продуктів некомерційних організацій. Відповідно до окресленої мети доцільно розглянути актуальність посилення конкурентоспроможності підприємств та організацій у вітчизняному некомерційному секторі, а також запропонувати напрями оцінювання конкурентоспроможності продуктів НКО.

Матеріали досліджень. Емпіричні дослідження підтверджують, що конкуренція у вітчизняному некомерційному секторі є реальністю сьогодення, при цьому дослідники відзначають посилення конкурентного середовища як на на-

© Т. М. Борисова, 2012

ціональному, так і на міжнародному рівнях поряд із зростанням економічного ефекту від діяльності НКО у світі, котрий демонструють такі факти і показники [1, с. 6-7, 11; 2; 3]:

- частка доходу від продажу послуг у загальних доходах організацій громадянського суспільства ЄС є основним джерелом доходів і складає біля 85% (разом з фінансовою підтримкою держави), для порівняння в Україні вона становить 18,7%, в Угорщині – 55%, в Польщі – 60%;

- НУО формують 3-9 % ВВП розвинених країн (5% – у Бельгії, 7,9% – у Канаді, 0,73% – в Україні). Загалом НУО світу забезпечують сумарний ВВП 1,3 трлн умовних одиниць;

- у некомерційному секторі Європейського Союзу працевлаштовані від 4,4% до 14% працездатного населення (6,8% – у Німеччині, в США – більше 10%, в Україні – близько 1 %). В цілому у світовому некомерційному секторі створено 25 млн. оплачуваних робочих місць;

- частка фінансової підтримки з державного чи місцевих бюджетів у бюджеті пересічної організації громадянського суспільства ЄС складає 40-60 %, в Польщі – 24%, у Чехії – 39%, в Україні – близько 8%.

Отже, економічний аспект діяльності некомерційних підприємств України порівняно із суб'єктами некомерційного сектору розвинених країн залишається нереалізованим. Суттєвим резервом зростання економічного ефекту від діяльності НКО може стати впровадження прогресивних методів управління, які успішно використовують комерційні підприємства, котрі б забезпечили зростання їх рівня конкурентоспроможності. З цих позицій обґрунтованими видаються твердження низки дослідників (А. Нічоллса, А.Чо, Дж.Клувера, А. Ейкенберрі), які вказують на необхідність «маркетизації», тобто адаптації моделі поведінки комерційних підприємств до умов некомерційної організації, хоча й не виключають ймовірності виникнення конфліктів через відмінності в цілях цих груп підприємств. Інші вчені як альтернативні моделі поведінки НКО в умовах конкурентних викликів пропонують адаптування підприємницької моделі поведінки [4] або адаптування через інноваційність [5]. В цьому контексті актуальним прийомом «маркетизації» є посилення конкурентоспроможності НКО та їх продуктів. Під некомерційним продуктом ми матимемо на увазі продукт, який створений та

просувається на ринок некомерційним суб'єктом, котрий має за мету задовольнити відповідні потреби, створюючи соціальний ефект.

Результати досліджень. Аналіз праць науковців, котрі досліджували проблеми розвитку інститутів громадянського суспільства, виявив незадовільний стан розробленості питання методичного інструментарію оцінювання рівня конкурентоспроможності НКО та їх продуктів. Окремі методичні аспекти формування портфелю стратегічних альтернатив конкурентної поведінки залежно від конкурентних позицій продуктів неприбуткових організацій (проектів) запропонував американський вчений І.МакМіллін, котрий в праці [6, с.61-82] виокремлює наступні критерії вибору конкурентної стратегії некомерційного підприємства:

1. Релевантність програми – міра відповідності, доречності виконання певної програми організацією. Критерій релевантності включає змістовну відповідність програми меті та місії організації, компетентності працівників, можливість розподілити ресурси та узгодити з іншими програмами організації. Пропонується всі продукти поділити на програми з високою релевантністю та низькою релевантністю;

2. Атрактивність програми – це критерій привабливості програми для організації з практичних міркувань, тобто, здатність програми зараз чи у майбутньому залучати необхідні ресурси. У випадку, коли програма не має високої відповідності меті організації, її теж слід вважати неатрактивною. Показниками, які свідчать про високий рівень атрактивності, є такі: значний ступінь апелювання до груп, котрі можуть надати підтримку зараз чи у майбутньому; стабільне фінансування; значний попит на ринку; значний рівень апелювання до волонтерів; вимірюваність та здатність конкретності результатів програми; акцентування на превентивних програмах; здатність швидко припинити програму за потреби, тобто, рівень вихідних бар'єрів; низький рівень опору цільових споживачів послуг; висока зорієнтованість на стимулювання самостійності та самореабілітації серед цільових клієнтів.

3. Альтернативне покриття – міра охоплення схожими послугами того ж географічного ринку. У випадку, коли у регіоні не діють або діють у незначних масштабах схожі програми, їх класифікують як з «малим альтернативним покриттям». І навпаки, коли діють потужні схожі програми, альтернативне покриття є великим;

4. Конкурентна позиція – ступінь перевершення організації конкурентів у виконанні програми, що є результатом поєднання ефективності діяльності організації, якості виконання програми, довіри суспільства, частки ринку. Критеріями сильної конкурентної позиції НКО на ринку є такі: зручне розташування та налагоджена логістична система; великий рівень лояльності клієнтів, суспільства та донорів; минулий успішний досвід фінансування; попередні досягнення у наданні послуг; велика частка на ринку, який на даний час обслуговує НКО; рівень розвитку аналогічно чи швидше за конкурентів; краща якість послуг порівняно із конкурентами; висока здатність збільшити фінансування для цієї програми; значні навички з пропаганди, технічні можливості та організаційні вміння; наявність ефективних місцевих комунікацій; спроможність провести необхідні дослідження в межах програми та моніторинг виконання програми; висока економічна ефективність надання послуг.

На нашу думку, перевагами запропонованої матриці є простота, наочність, прагнення врахувати багато факторів, що визначають конкурентну стратегію некомерційного підприємства на ринку. Проте матриця позбавлена орієнтування на потреби споживачів послуг, які надають НКО. Врахування потреб ринку та сприйманої корисності споживачів від отримання послуг є важливим з таких міркувань: по-перше, саме незадоволений попит на послуги з боку споживачів обумовлює існування НКО; по-друге, послуги повинні надаватись так, щоб відповідати критерію найвищої якості, тим самим стимулюючи НКО зайняти сильну конкурентну позицію; по-третє, поле матриці «Конкурентна позиція» варто змінити на «Рівень конкурентоспроможності підприємства», оскільки саме рівень конкурентоспроможності визначає вихідну позицію підприємства на ринку, враховує вимоги споживачів і є вимірюваним.

ПОЛЯ МАТРИЦІ		Значний соціальний ефект		Незначний соціальний ефект	
		Відносна частка ринку мала	Відносна частка ринку велика	Відносна частка ринку мала	Відносна частка ринку велика
Рівень конкурентоспроможності НКО	Високий	Агресивна конкуренція	Активне зростання	Створення найкращого конкурента	«Дух агенства»
	Невисокий	Активне згортання	Створення переваг або згортання	Поступове згортання	«Міжнародна допомога» або спільне підприємство

Рис. – Модифікована матриця І. МакМілліна для вибору стратегії конкурентної поведінки НКО на ринку послуг (удосконалено автором на основі [6]).

Кожну програму слід оцінити за переліченими чотирма критеріями, які розміщені в матриці. Тоді стратегічні альтернативи модифікованої нами матриці І. МакМілліна можна охарактеризувати наступним чином.

Стратегія 1 «Агресивна конкуренція» застосовується високо конкурентоспроможними НКО, котрі працюють із ефективними програмами на ринку, де їх відносна частка ринку мала, займаючи при цьому сильну конкурентну позицію. Стратегія 2 «Активне згортання» доцільна у випадку, коли НКО майже не має конкурентних переваг, проте програми, які вона виконує, чинять значний соціальний ефект. Стратегія 3 «Активне зростання» застосовується у випадку, коли НКО займає сильну конкурентну позицію та значну відносну частку ринку, виконуючи програми, які чинить значний соціальний ефект. Стратегія 4 «Створення переваг або згортання» обирається, коли НКО не має значних конкурентних переваг, діючи на перспективному ринку і займаючи значну його частку. Стратегія 5 «Створення найкращого конкурента» доцільна у випадку, коли конкурентоспроможна НКО вийшла на ринок, де є інтенсивна конкуренція, і виконувана нею програма не створює значного соціального ефекту. Стратегія 6 «Поступове згортання» застосовується на НКО з незначною відотною часткою ринку, конкурентних переваг така НКО майже немає, а програма не створює великого соціального ефекту. Стратегія 7 «Дух агенства» – це стратегія НКО, котре займає сильну конкурентну позицію та частку на малопривабливому ринку і виконує програми для споживачів, які є мало цікавими для решти НКО, оскільки не створюють значного соціального ефекту. Стратегія 8 ««Міжнародна допомога» або спільне підприємство» доцільна у випадку, коли НКО не має вагомих конкурентних переваг на малопривабливому ринку з низькою відотною часткою ринку, а виконувана програма не чинить великого соціального ефекту.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити низку висновків:

- важливим напрямом підвищення ефективності використання економічного та соціального потенціалу вітчизняних некомерційних підприємств є посилення конкурентоспроможності їх продуктів;
- специфіка діяльності НКО вимагає особливих інструментів стратегічного вибору конкурентної поведінки. Продуктивною у методичному аспекті є за-

пропонована американським ученим І. МакМілліном матриця, котру ми пропонуємо модифікувати у напрямку врахування рівня конкурентоспроможності НКО та соціального ефекту як непрямого показника рівня задоволеності потреб споживачів суспільних послуг.

Список літератури: 1. Вінніков О. Ю. Показники розвитку громадянського суспільства в Україні / О.Ю. Вінніков, А.О. Красносільська, М.В. Лацуба ; Укр. незалеж. центр політ. дослідж. – К. : [Агенство «Україна»], 2012. – 80 с. 2. The national Nonprofit Employment Trends Survey: Nonprofit HR Solutions, 2011. – 18 p. 3. The Sector's Economic / Impact Independent Sector [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.independentsector.org/economic_role. 4. McDonald R.. An investigation of innovation in non-profit organizations: The role of organizational mission. / R. McDonald // Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. 36(2)? 256-281. 2007. 5. Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change. [Edited by A. Nicholls]. – Oxford: Oxford University Press. – 2006. – 476 p. 6. MacMillan I.C. Competitive Strategies for Not-for-Profit Agencies / I.C. MacMillan, Advances in Strategic Management, 1983. – P. 61–82.

Надійшла до редакції 10.10.2012

УДК 339.138:658.8

Особливості визначення конкурентоспроможності продуктів некомерційних організацій / Борисова Т. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 26–31. – Бібліогр.: 6 назв.

В статье рассмотрена актуальность усиления конкурентоспособности предприятий и организаций в отечественном некоммерческом секторе. Предложены направления оценки конкурентоспособности продуктов НКО.

Ключевые слова: конкуренция, некоммерческая организация, конкурентоспособность.

The actuality of strengthening of competitiveness of enterprises and organizations is in a domestic non-commercial sector is considered in the article. Directions for evaluation of competitiveness of NPO products are offered here.

Keywords: competition, noncommercial organization, competitiveness.

УДК 338.45 : 332.05

І. М. ВЕРХОЛЯД, аспірант, НТУУ «КПІ», Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі удосконалено класифікацію основних чинників, що визначають необхідність інноваційних змін на електроенергетичних підприємствах під впливом комплексних умов. Визначено найбільш істотні зміни у розвитку суспільства та економіки, що впливають на запровадження інноваційної моделі розвитку на підприємствах електроенергетичної галузі.

Ключові слова: економічне зростання, електроенергія, електроенергетичні підприємства, ефективність, інновації, інтенсивний розвиток, модернізація.

Вступ. У вирішенні завдань забезпечення динамічно стійкого розвитку економіки першочергова роль належить інноваціям, здатним забезпечити безперервне відновлення технологічної бази виробництва, освоєння і випуск нової конкурентоспроможної продукції. Україна володіє високим потенціалом розвит-

© І. М. Верхоляд, 2012

ку, проте тривала кризова ситуація в промисловому комплексі України є результатом того, що показники інноваційної діяльності знаходяться на низькому рівні як за кількісними показниками – кількістю інноваційно-активних підприємств, так і за якісними – частці інвестицій в НДДКР, впровадженій інноваційної техніки та технологій. Без активного впровадження інноваційних розробок складно забезпечити прискорення економічного розвитку країни. Електроенергетика служить «генератором» будь-якої економіки, оскільки в даний час електрична та теплова енергія є основним ресурсом для забезпечення економічної безпеки та ефективної організації господарської діяльності. Конкурентний ринок електроенергетики диктує свої умови, одним з яких є розробка та впровадження інноваційних продуктів. Як показує світовий досвід, ті енергетичні компанії, що найбільш активно використовують інноваційний підхід, будуть займати лідируючі позиції в умовах боротьби за конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемі інноваційної модернізації економіки в цілому й конкретно інноваційному розвитку підприємств електроенергетики присвячені наукові публікації чималої кількості науковців: Стогнія Б. С., Кириленка О. В., Денисюка С. П. [5], Кобець Б. Б., Волкова І. О., Огорокова В. Р., Березина А. В. [1], Липатова Ю. [3]. Починаючи з 1992 року на теренах України, приймалася низка програмних документів щодо розвитку енергетики на рівні Президента, Верховної Ради, Кабінету Міністрів, зокрема й Енергетична стратегія України [6]. Проте до цього часу не існує консенсусу ні серед науковців, ні серед урядовців з питань стратегії і тактики вирішення проблеми модернізації електроенергетичних підприємств на інноваційній основі. Для їх вирішення необхідні подальші дослідження як на теоретичному, так і на науково-практичному рівнях, зокрема потребує подальшої розвідки аналіз чинників, що впливають на активізацію інноваційних процесів на електроенергетичних підприємствах.

Метою дослідження є удосконалення класифікації чинників, що визначають необхідність інноваційних змін на підприємствах електроенергетики, на основі виявлення основних передумов розвитку підприємств на інноваційній основі.

Результати досліджень. Для енергетичних компаній одним з найбільш актуальних на сьогоднішній день є питання визначення того, як активно впливати і реагувати на світові виклики. До числа найбільш істотних змін у розвитку суспільства та економіки, що впливають на запровадження інноваційної моделі

розвитку у тому числі на підприємствах електроенергетичної галузі, зарубіжні та вітчизняні вчені та дослідники відносять наступні.

1. Дефіцит джерел електричної енергії. У минулому столітті зростання електроспоживання було обумовлено бурхливим зростанням промисловості і економіки, і попит споживачів нескладно було спрогнозувати, а отже, забезпечити оптимальне планування розвитку енергетичних об'єктів. За останні 10-20 років ситуація змінилася: з'явилася безліч нових і поліпшених технологій, пристроїв, приладів і інструментів, які функціонують виключно за рахунок електричної енергії, широке використання яких споживачами різко підвищує обсяги споживаної електричної енергії і створює перевантаження на тих ділянках мережі, на яких ще 15 років тому це було неможливо.

Середній розмір енергоспоживання у побутовому секторі з 1970 р. (до теперішнього часу) збільшився приблизно вдвічі як в Росії, так і за кордоном. Що стосується використання різних електропобутових приладів, то більше 15% сьогоденного споживання спрямовується на обладнання, яке не застосовувалося до 1990 року [2, с. 17]. Видобуток паливних ресурсів, виробництво енергії та її споживання безперервно зростають із ростом населення планети. Так, за останні 100 років населення Землі зросло майже в чотири рази, а річне видобування енергоресурсів – у 21 раз. При таких темпах зростання енерговидобування за наступні 100 років практично все органічне паливо (в першу чергу нафта і газ) у світі буде вичерпано.

2. Постійно зростаючі вимоги до надійності і якості електропостачання з боку споживачів. Не так давно питання якості електропостачання був проблемою тільки для окремих категорій великих промислових споживачів. Сьогодні проблема якісного електропостачання зачіпає вже всіх споживачів: населення та комунальні споживачі висловлюють занепокоєння, обумовлене аварійними відключеннями, наочно демонструють недостатньо високу якість електропостачання. На думку деяких зарубіжних експертів, у найближчі 20 років якість електропостачання стане найбільшою проблемою в галузі [8]. З метою задоволення високих вимог на якісного електропостачання у 2010 році в Україні почали реалізовувати перші інноваційно-інвестиційні проекти. Так, АК «Київенерго» розпочала програму впровадження у диспетчерських пунктах компанії унікального сучасного обладнання – оперативно-інформаційних управляючих комплексів

(ОІУК) – єдиний комплекс такого рівня в країні. Вартість цього обладнання складає майже 4 млн. грн. Новий комплекс дозволяє контролювати режими роботи обладнання електричної мережі понад 630 енергооб'єктів.

3. Старіння і наростаючий дефіцит кваліфікованих кадрів в енергетичній галузі. У більшості розвинених країн спостерігається різкий відтік кваліфікованих кадрів, викликаний наступними причинами:

працівники галузі, які брали участь у створенні існуючих енергетичних систем як в Україні, так і за кордоном, масово виходять на пенсію;

система вищої освіти і перепідготовки кадрів в даний час багато в чому не відповідає вимогам розвитку галузі та не дозволяє забезпечити належною мірою енергетичні компанії висококваліфікованими кадрами, спроможними забезпечити інноваційний прорив в електроенергетиці. У наукових установах та на підприємствах паливно-енергетичного комплексу України найменшим є прошарок працюючих вікової групи 35–45 років, а середній вік кваліфікованих спеціалістів нині знаходиться в діапазоні 45–65 років. Ця тенденція є небезпечною, оскільки може призвести до порушення спадковості поколінь науково-технічних і виробничих фахівців, значного зниження кадрового потенціалу. Не менш важливим аспектом цього проблемного питання є залучення працівників електроенергетичних об'єктів до наукових та науково-технічних робіт. Так, у 2009 році науковою та науково-технічною роботою було зайнято 7267 фахівців, а у 2010 році – лише 7092 [6].

4. Вимоги екологічної та промислової безпеки функціонування енергетичних об'єктів. Перераховані вище каталізатори (1-3) змін впливають як на сферу генерації електричної енергії, так і на діяльність електромережних і збутових компаній, що виступають головними гравцями, які балансують попит і пропозицію. Результати такого впливу виявляються в зміні клімату і глобальному потеплінні, зростанні збитку третім особам і навколишньому середовищу, забрудненні та виснаженні природних ресурсів, підвищенні інвестиційних ризиків і т. д. [1]. Станом на кінець 2011 р. у рейтингу країн за індексом екологічного стану Україна посідає 102 місце зі 132, перебуваючи в одній групі з Росією, Киргизією, Туреччиною, у той час як розвинені країни Східної та Західної Європи посідають місця в числі перших 30 країн. Помітне відставання України від розвинених країн за екологічними показниками демонструє важливість вирішення екологічних

питань, які стоять перед підприємствами паливно-енергетичного комплексу. Розв'язання завдань із поліпшення екологічного стану довкілля потребує фінансової підтримки реалізації інноваційних рішень, проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт, впровадження пілотних проектів з освоєння новітніх технологій.

5. Зниження загальносистемних витрат. У своєму нинішньому стані більшість магістральних і розподільних мереж не в змозі забезпечити ефективне підключення великої кількості малих електростанцій (розподілена генерація), що працюють в тому числі на відновлюваних джерелах енергії. Вироблена цими електростанціями енергія на сьогодні, як правило, не забезпечена належним чином диспетчерським управлінням, а потужність що віддається в мережу електроенергії залежить від природних умов або від бажання власника електростанції. Незважаючи на те що розподілені джерела можуть привнести істотну частку електроенергії в енергосистему, за відсутності ефективного управління електричними мережами розподілені джерела не зможуть замінити існуючі класичні електростанції. Останні повинні будуть продовжувати в повному обсязі надавати системні послуги (регулювання частоти і напруги, забезпечення резервів потужності), необхідні для підтримки надійності електропостачання. Відповідно до Енергетичної стратегії України до 2030 року, цільовий показник сукупної потужності нетрадиційної та відновлюваної енергетики до 2030 р. складе щонайменше 10% від встановленої потужності або 5-7 ГВт (10-12 ГВт включаючи великі ГЕС). Ці показники можуть збільшитися за здійснення якісного стрибка в розвитку технологій будівництва об'єктів відновлювальної енергетики і, як наслідок, завдяки значному зниженню загальної собівартості генерації до рівня собівартості традиційної генерації [6].

Нові умови і каталізatori розвитку галузі на інноваційній основі формують потребу в розробці і впровадженні нових технологій та елементів, що забезпечать:

- рух потоків електроенергії та інформації від енергетичних компаній до споживачів і навпаки;
- постійний контроль за всіма елементами мережі від роботи електростанцій до споживання електроенергії індивідуальними пристроями;

1. інтеграцію розподілених джерел електроенергії (в тому числі відновлюваних) і засобів зберігання електроенергії.

2. Базуючись на основі вищезазначених істотних змін в сучасній економічній системі, що зумовлюють інноваційні зміни в електроенергетиці, виникає доцільність класифікації основних чинників, що визначають необхідність кардинальних перетворень, тобто інноваційних змін, в електроенергетиці під впливом комплексних умов. Серед найважливіших чинників зазначимо фактори технологічного прогресу, чинники підвищення вимог споживачів, фактори зниження надійності та зміни кон'юктури ринку, а також чинники підвищення вимог у сфері енергоефективності та екологічної безпеки. Фактори технологічного прогресу: поява і розвиток нових технологій, пристроїв і матеріалів (у тому числі в інших галузях), потенційно застосовних у сфері електроенергетичного виробництва, і в першу чергу наростаючі темпи і масштаби розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій; інтенсивне зростання кількості малих генеруючих (в першу чергу відновлюваних) джерел енергії у світі; загальна тенденція до підвищення рівня автоматизації процесів.

3. Чинники підвищення вимог споживачів: підвищення вимог до набору (лінійки) і якості послуг; очікування зниження цінових параметрів послуг; вимоги до інформаційної прозорості системи взаємовідносин суб'єктів електроенергетичних ринків, в першу чергу із споживачами.

4. Фактори зниження надійності: наростаючий рівень зносу обладнання; необхідність масових інвестицій в реновацію основних фондів; зниження загального рівня надійності електропостачання; високий рівень втрат при перетворенні, передачі та розподілі електроенергії [7].

5. Фактори зміни кон'юктури ринку: зміна внутрішніх умов функціонування електроенергетичних ринків; економічна нестабільність; реформування організації функціонування електроенергетики в більшості країн; тривалий інвестиційний та життєвий цикл активів [8].

6. Чинники підвищення вимог у сфері енергоефективності та екологічної безпеки: необхідність зниження впливу на навколишнє середовище; необхідність підвищення енергоефективності та енергозаощадження.

Висновки. Розвиток електроенергетики в рамках колишньої екстенсивної концепції, заснованої переважно на запровадженні нових потужностей і розвитку мережевої інфраструктури з поліпшенням техніко-економічних показників

окремих видів обладнання і технологій, пов'язаний з наявністю вагомих обмежень. Результати досліджень за кордоном показали, що облік всіх факторів розвитку електроенергетики в майбутньому вимагає перегляду традиційних підходів, принципів і механізмів її функціонування, вироблення нових, здатних забезпечити сталий розвиток, проривне підвищення споживчих властивостей та ефективності використання енергії. Вищеподаний матеріал підтверджує необхідність розробки нової концепції інноваційного розвитку підприємств електроенергетики, яка, з одного боку, відповідає б сучасним поглядам, цілям і цінностям соціального і суспільного розвитку, що формується і очікуваним потребам людей і суспільства в цілому, а з іншого – максимально враховувала основні тенденції та напрямки науково-технічного прогресу у всіх галузях, сферах життя і діяльності суспільства.

Список літератури: 1. Анализ мирового и российского опыта использования технологий Smart Grid. Разработка рекомендаций по применению технологий Smart Grid в российской электроэнергетике // Кобец Б. Б., Волкова И. О., Огороков В. Р., Березин А. В. Научно-технический отчет, НП «ИНВЭЛ». Москва, 2010. – 110 с. 2. Кобец Б. Б., Волкова И. О. Инновационное развитие электроэнергетики на базе концепции Smart Grid. – М.: ИАЦ Энергия, 2010. – 208 с. 3. Лунатов Ю. Производство электросетевого оборудования: модернизация, инвестиции, инновации // Энергорынок. – Февраль 2010 г. – № 02 (74). 4. Огороков В. Р., Волкова И. О., Огороков Р. В. Интеллектуальные энергетические системы: технические возможности и эффективность. Ч. 1. Технологические и социально-экономические основания их создания // Академия энергетики. 2010. № 2. С. 72–80. 5. Стогній Б.С. Енергетична безпека України. Світові та національні виклики. / Б.С. Стогній, О.В. Кириленко, С.П. Денисюк.-К.: Українські енциклопедичні знання, 2006.- 408 с. 6. Енергетична стратегія України до 2030 року / Енергоінформ.-2006.- №12(351) – №20(359).- Інформаційні додатки. 7. Electric Distribution Utility Roadmap/CEATI Report. 29.- January 2008. 8. World Energy Outlook 2009. International Energy Agency (IEA), Paris. 5. – 2009. – 691 pp. [Electronic resource]. – Mode of access: www.iea.org/textbase/nppdf/free/2009/weo2009.pdf

Надійшла до редколегії 09. 10. 2012

УДК 338.45 : 332.05

Концептуальні передумови інноваційного розвитку електроенергетичних підприємств / Верхоляд І. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 56(962). – С. 31–37. – Бібліогр.: 8 назв.

В роботі усовершенствована класифікація основних факторів, определяющих необхідність інноваційних змін на електроенергетичних підприємствах под воздействием сложных условиях. Определены наиболее существенные изменения в развитии общества и экономики, влияющих на внедрение инновационной модели развития на предприятиях электроэнергетической отрасли.

Ключевые слова: електроенергія, електроенергетическі підприємства, інновації, інтенсивне розвиток, модернізація.

The paper improved the classification of the main factors that determine the need for innovative changes at the power plants affected by complex conditions. Determined the most significant changes in the development of society and economy, affecting the implementation of innovative models of the business electricity industry.

Keywords: electricity, electricity companies, innovation, intensive development, modernization.

УДК 336.71:65.012.32

В. Є. ВОЛОХАТА, аспірант, Університет банківської справи
Національного банку України, Харків

РОЛЬ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ БАНКУ

В статті проведено дослідження діючої практики формування депозитної політики банку, аналіз факторів та принципів її формування, а також її ролі в забезпеченні процесу акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу формування ресурсної бази та підвищення його ефективності.

Ключові слова: депозитна політика, принципи формування депозитної політики банку, фактори впливу на депозитну політику, депозитні операції, депозитні ресурси, депозитний ринок, роль депозитної політики в управлінні, якість залучених ресурсів банку.

Вступ. Скорочення інвестицій у розвиток вітчизняної економіки призводить до підвищення ролі нагромадження та використання внутрішнього ресурсу для відновлення економічної стабільності. Досвід країн з розвиненою ринковою системою підтверджує, що головною функцією банківських установ є сприяння мобілізації заощаджень суб'єктів господарювання, спрямування їх у напрямку найефективнішого використання, опосередковано збільшуючи загальну масу інвестицій та потенціал економічного зростання. Саме банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних коштів і перетворення їх у реальний капітал за допомогою здійснення кредитних, інвестиційних та інших операцій, забезпечуючи потребу економіки у додаткових ресурсах. Тому забезпечення стабільного і ефективного розвитку банківської системи, у тому числі оптимізація ресурсного потенціалу банку та мінімізація наслідків фінансових криз, має бути одним із основних напрямів управління банківською діяльністю.

Наведене свідчить, що в забезпеченні стабільності і надійного функціонування в нашій державі банків важливу роль відіграє формування науково обґрунтованої банківської політики, основним елементом якої є депозитна політика. Депозитна політика є основою всього процесу управління банківської установи, тому що саме параметри ресурсної бази і визначають всю подальшу діяльність банку. Розроблена і письмово зафіксована депозитна політика є наріжним каменем досконалого управління залученими ресурсами банку, оскільки визначає стандарти і параметри дій банківської установи у названому напрямку. Це пов'язано з тим, що основна частина банківських ресурсів створюється у процесі проведення депозитних операцій, від ефективності і правильності організації яких залежить у кінцевому результаті стійкість функціонування банківської установи.

© В. Є. Волохата, 2012

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню теоретико-методологічних основ формування депозитної політики банку присвячені численні наукові праці як зарубіжних так і вітчизняних вчених: Васюренка О. В. [1, с. 88-92], Версаль Н. І. [2, с. 95], Дмитрієвої О. А. [3, с.15-17], Коробова Ю. І. [4, с. 225], Курилова Р. Е. [5, с. 31], Маркової О. М. [6, с. 9-20], Мельнікової І. М. [7, с. 40-41], Сімонової О. Л. [8, с. 520-528], Тавасієва А. М. [9, с. 69], Тютюнника А. В. [10, с. 53], та ін. Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив відсутність єдиного підходу до визначення сутності депозитної політики банку, її функцій, принципів формування, форм та методів її реалізації в сучасних умовах, що в кінцевому результаті впливає на якість залучених ресурсів банку.

Мета дослідження, постановка проблеми. Незважаючи на ґрунтовні наукові розробки з проблематики формування депозитної політики банку слід зауважити, що існує потреба в подальшому дослідженні цього питання. Існуючий механізм формування депозитної політики банку навіть з урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо ведення банківського бізнесу, у яких береться до уваги вірогідність негативних результатів, в Україні все ще має значний ступінь ризику.

Відсутність достатньо прийнятних для практичного використання теоретичних і методичних підходів до вирішення завдання побудови універсальної моделі оптимального управління залученими ресурсами зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Виходячи з наведеного мета дослідження полягає у визначенні сучасних тенденцій розвитку депозитної діяльності банків в умовах мінливості ринку та ролі депозитної політики в управлінні залученими ресурсами.

Результати дослідження. Існує пряма залежність між заощадженнями, споживанням і депозитною політикою, тому кожен банк включає в механізм банківського менеджменту розробку і реалізацію депозитної політики. При цьому напрями депозитної політики визначаються умовами залучення банківських ресурсів та вкладенням їх у активні операції.

Депозитна політика являє собою складне економічне явище, її суть розглядається як у широкому, так і у вузькому значенні. В наукових працях як зарубіжних так і вітчизняних вчених відсутнє однозначне тлумачення цих понять. У широкому значенні депозитна політика банку розглядається деякими науковця-

ми як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Найбільш часто під депозитною політикою у вузькому значенні розуміється стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності. Депозитна політика складає основу всієї роботи банку з залучення ресурсів у відповідності з загальною стратегією його діяльності. Стратегія і тактика тісно взаємопов'язані, тому що тактика є засобом втілення в життя стратегії. Тому, оптимальне поєднання цих двох підходів дозволяє банкам реалізовувати свій головний інтерес у світі бізнесу, ціллю якого є прибутковість та сприяння економічному зростанню. Але, депозитна стратегія і тактика тісно пов'язуються у відповідності з тією ж внутрішньою логікою, яка об'єднує такі фундаментальні для банківської діяльності поняття, як ресурсний продукт, ресурсна операція та ресурсна послуга.

Тому, виходячи з наведеного можна зробити висновок, що під депозитною політикою банку слід розуміти систему управлінських рішень, програму дій, або документ, що містить напрямки діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій.

Депозитна політика повинна формуватися з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів, які були б спрямовані на поліпшення її якості. В наукових дослідженнях як вітчизняних так і зарубіжних вчених наводиться велика кількість внутрішніх факторів, які необхідно враховувати банку при формуванні депозитних ресурсів. Але, відсутність систематизації наведених факторів в практичній діяльності банків створює певні труднощі і призводить до виникнення ризиків при проведенні депозитних операцій. Тому, узагальнюючи вищевикладене, автор цієї роботи вважає за необхідне внутрішні фактори, що впливають на формування депозитних ресурсів банку згрупувати на певні групи такі як:

- кваліфікація персоналу;
- фінансова стійкість;
- імідж банку на депозитному ринку;
- якість депозитної політики банку;
- організаційна структура банку,
- збутова політика депозитних послуг.

Це дозволить визначати конкретні проблеми в депозитній діяльності банку; розробляти конкретні напрями підвищення її ефективності; виявляти конкретні способи, методи, прийоми та інструменти забезпечення стабільності та розвитку клієнтської бази щодо залучення депозитних ресурсів тощо. Тобто, це сприятиме удосконаленню системи управління депозитними ресурсами банку в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища.

Не менший науково-практичний інтерес, на наш погляд, представляє і полеміка вчених щодо складу зовнішніх факторів формування депозитних ресурсів банку, впливом яких банк управляти не в змозі. Він лише може прогнозувати їхню поведінку та деякою мірою адаптуватися до їхньої дії в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища.

Автори більшості наукових робіт [11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20] відмічають, що на формування депозитних ресурсів банку впливають такі фактори як: державна політика, спрямована на забезпечення політичної стабільності і сталого розвитку національної економіки, запобігання кризових ситуацій; рівень інфляції, процентні ставки на депозитні послуги, безробіття, економічний розвиток та інфраструктура регіонів; розвиток банківської системи; рівень довіри населення до банків та ступень його проінформованості про банківську діяльність; демографічна ситуація в країні.

Узагальнюючи вищевикладене, автор цієї роботи вважає за необхідне зовнішні фактори, що впливають на формування депозитних ресурсів банку згрупувати на чотири групи: економічні, політичні, технологічні та соціально-культурні. Отже, запропонована класифікація факторів формування депозитних ресурсів банку є підґрунтям для управління ними, оскільки на її основі можуть бути розроблені методичні підходи до організації, оцінювання, планування, прогнозування та регулювання фінансово-господарської діяльності банку.

Як уже зазначалося роль депозитної політики полягає в першу чергу в визначенні пріоритетних напрямків розвитку і удосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу формування ресурсної бази та підвищення його ефективності. Тому, головною функцією депозитної політики банку є оптимізація ресурсного процесу. Крім того, депозитна політика виконує наступні функції – комерційну, стимулюючу, прогнозування, програмування, планування та контрольну.

Кожна функція депозитної політики в процесі своєї реалізації вносить свій вклад у досягнення загальних цілей і ґрунтується на притаманних їй принципах [5, с. 31]:

- адекватності депозитної політики попиту на фінансові послуги;
- відповідності ресурсної політики діяльності по формуванню ресурсів;
- орієнтованості на клієнта і активного маркетингу;
- технологічності ресурсних операцій;
- гнучкості депозитної політики;
- комплексного управління ризиками пасивних операцій;
- документарності депозитних операцій;
- зворотного зв'язку.

Але, при визначенні принципів реалізації функцій депозитної політики науковці не враховують такі принципи як диференційованість, забезпеченість депозиту та цільового характеру його використання, які, на погляд автора, є основою в проведенні депозитної політики банку. Так, принцип диференційованості депозитної політики визначає забезпеченість депозитної корзини банку різними видами депозитів; принцип забезпеченості депозитів обумовлює необхідність забезпечення майнових інтересів власника грошових коштів при можливому порушенні банком прийнятих на себе зобов'язань; принцип цільового характеру депозиту розповсюджується на більшість депозитних операцій і передбачає необхідність цільового використання коштів отриманих від їх власника.

Результати дослідження. Наведене підтверджує, що якість залучених коштів банку визначається саме рівнем депозитної політики банку, тобто сукупністю його підходів до управління ризиками пасивів, принципів формування ресурсної бази, ефективності зв'язків між підрозділами банку та розподілом між ними обов'язків пов'язаними з процесом формування ресурсів, складом і якістю портфеля ресурсів, якісним документарним забезпеченням депозитної політики. Це підтверджується тенденціями розвитку депозитного ринку Харківського регіону.

Аналіз депозитного ринку банків Харківського регіону свідчить, що загальний їх обсяг у 2011 році становив 21727,3 млн. грн. і перевищив докризовий рівень майже вдвічі. Поновлення депозитного ринку регіону сприяло зростанню обсягів депозитів у річному обчисленні за всіма секторами економіки на 15,7% або на 2854,0 млн. грн. Збільшення обсягів депозитів відбулося як за рахунок приросту коштів корпорацій (на 28,3%), так і домогосподарств (на 12,4%), загальна сума яких на 01.01.2012 р. склала 21560,2 млн. грн (рис. 1).



Рис. 1. – Динаміка зобов'язань банківських установ Харківського регіону за коштами, залученими на рахунки корпорацій і домашніх господарств

Необхідно констатувати, що незважаючи на зростання маси депозитних зобов'язань в грошовому виразі темпи зростання зазначених депозитів по Харківському регіону у річному обчисленні уповільнилися до 16,2% (темпи зростання за 2010 рік складала 32,2%). Уповільнення темпів торкнулось як депозитів у національній, так і в іноземній валюті. Порівняно з початком року депозити в іноземній валюті зросли на 18,7% (за 2010 рік – на 19,5%), у національній валюті – на 14,5% (за 2010 рік – на 42,6%).

Зазначені зміни призвели до зростання в структурі депозитних зобов'язань частки коштів в іноземній валюті порівняно з початком року на 0,8 відсоткового пункту до 41,2% (за оперативними даними в цілому по Україні – 42,4%) за рахунок відповідного зменшення частки депозитів у національній валюті – до 58,8% (по Україні – 57,6%).

Аналогічна ситуація спостерігалася і в депозитному секторі корпорацій, які були основною складовою зростання депозитів резидентів у 2011 р.

Порівняно з попереднім роком вони збільшилися на 28,3%. В річному обчисленні темпи приросту депозитів корпорацій в іноземній валюті дорівнювали 48,9% та продовжували перевищувати темпи приросту депозитів у національній валюті на 26,3% (рис. 2).



Рис. 2. – Динаміка зобов'язань банківських установ Харківського регіону за коштами, залученими на рахунки корпорацій в розрізі валют

Депозити сектору домашніх господарств протягом 2011 року займали найбільшу питому вагу в структурі депозитів резидентів, їх частка на кінець року склала 72,9%, або 15 841,8 млн. грн. У річному обчисленні темпи їх приросту уповільнилися та становили 12,4%, проти 37,8% за 2010 рік. Така динаміка підтверджувала схильність домогосподарств до заощаджень і формувалась на фоні зростання реальної заробітної плати та довіри до банківської системи області з боку вкладників (рис. 3).

За рахунок поступового уповільнення протягом 2011 року річних темпів приросту депозитів домашніх господарств у національній валюті та одночасного прискорення темпів їх приросту в іноземній валюті, за підсумками грудня темпи приросту депозитів домогосподарств в іноземній валюті в річному вимірі перевищили темпи їх приросту в національній валюті (відповідно 13,5% проти 11,5%).

Через скорочення депозитів у національній валюті та збільшення в іноземній депозитна база банків залишається ще доволі нестабільною, однією з причин якої є недоліки в депозитній політиці, що проводили банки Харківського регіону.

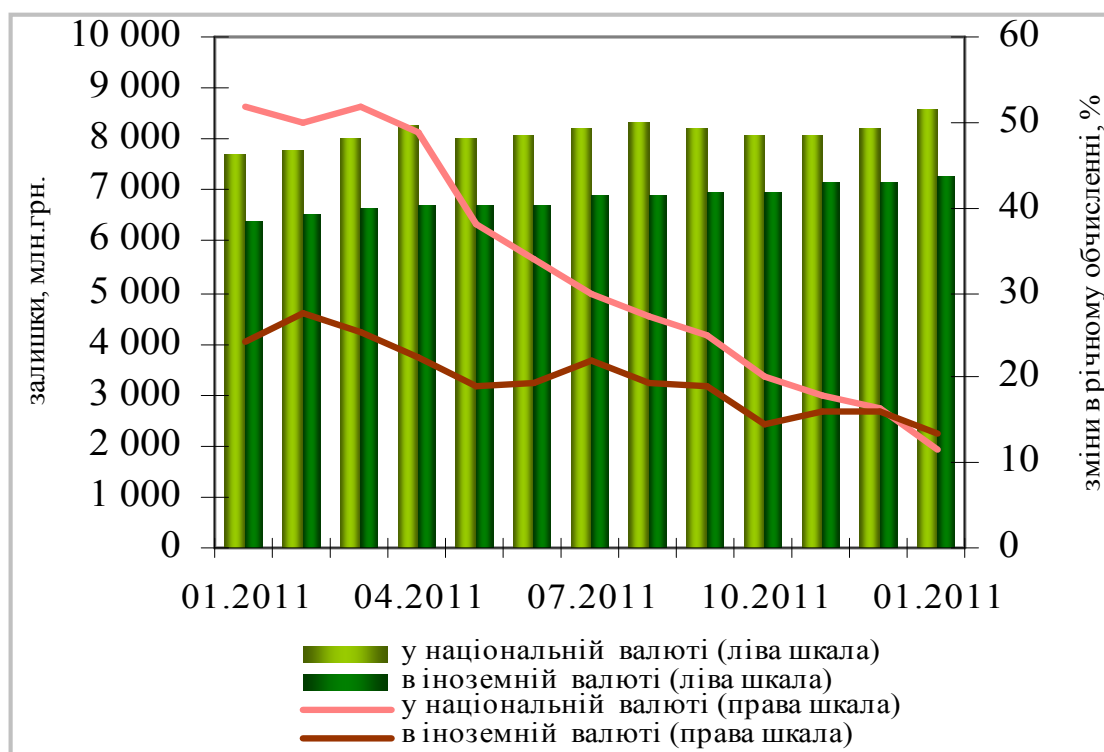


Рис. 3. – Динаміка зобов'язань банківських установ Харківського регіону за коштами, залученими на рахунки домашніх господарств у розрізі валют

Висновки. Результати аналізу тенденцій розвитку депозитного ринку банків Харківського регіону в умовах посткризового періоду свідчать, що формування банківських ресурсів шляхом проведення депозитних операцій є однією з найважливіших економічних основ організації діяльності банку в цілому. Тому удосконалення механізму формування і реалізації депозитної політики банку є необхідною умовою забезпечення стабільного і ефективного розвитку депозитного ринку, фінансової стійкості банківської системи, і, в кінцевому результаті, піднесення економіки держави.

Депозитна політика являє собою систему управлінських рішень, програму дій або документ, що містить напрямки діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій. У зв'язку з цим вивчення закономірностей формування та реалізації депозитної політики банку має сприяти розробці прийнятної для практичного використання моделі управління залученими ресурсами.

Додаткового дослідження вимагає визначення рівня вагомості факторів формування депозитних ресурсів та їх ранжування.

Список літератури: 1. Васюренко О.В. Депозиты как основной источник привлечения средств коммерческими банками / Васюренко О.В. // *Фінанси України*. 2006. – №11. – С.88-92. 2. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Версаль Н.І. // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. С-95. 3. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / Дмитрієва О.А. // *Фінанси України*. – 2008. – №5 С.15-17. 4. Коробов Ю.И. Банковский портфель -2 / Коробов Ю.И., Рубин Ю.Б., Солдаткин В.И. – М.: «СОМИНТЭК», 1994. – 325 с. 5. Курилов Р.Е. Оптимизация ресурсной политики коммерческих банков в условиях кризиса: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Курилов Роман Евгеньевич; [Место защиты: Всерос. гос. налоговая акад. М-ва финансов РФ]. – Москва, 2009. – 178 с. 6. Маркова О.М. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие / Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. – М.: ЮНИТИ, 1995.С. 19-20. 7. Мельникова І.М. Маркетингові аспекти формування депозитної бази комерційного банку / Мельникова І.М. // *Банківська справа*. – 2005. – №3. – С.40-41. 8. Сімонова О.Л. Модель управління якістю депозитних послуг комерційного банку / Сімонова О.Л. // *Банківська система України: теорія і практика становлення*. Збірник наукових праць 2т. – Суми: Ініціатива, 2007 – Т.2. – С.520-528. 9. Тавасиев А.М. Банковское дело. Управление и технологии: Учебник / Тавасиев А.М. – ЮНИТА-ДАНА, 2005. – 269 с. 10. Тютюнник А.В. Банковское дело / Тютюнник А.В., Турбанов А.В. – М.: Фінанси і статистика, 2005. – 353 с. 11. Витвицкий М. Структурированные депозиты / М. Витвицкий // *Банковский менеджмент*. – 2009. – № 3. – С. 43-47. 12. Вожжзов А.П. Депозити до запитання у формуванні стабільної і керованої ресурсної бази банків / А.П. Вожжзов // *Вісник Національного банку України*. – 2002. – № 11. – С. 5-8. 13. Дребот Н.П. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг / Н.П. Дребот, О.Р. Галько // *Регіональна економіка*. – 2008. – № 4. – С.125-132. 14. Кандеєва А. Депозитам потрібні «вітаміни росту»? / А. Кандеєва // *Банківська практика за кордоном*. – 2006. – № 5. – С.34-38. 15. Кожель Н.О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку / Н.О. Кожель // *Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4061/1/2005-22.pdf>*. 16. Корнєєв В. Банківський сервіс на ринках залучення і розміщення капіталу / В. Корнєєв // *Банківська справа*. – 2006. – № 1. – С.82-93. 17. Русін В.В. Роль депозитів населення у формуванні ресурсної бази банку / В.В. Русін // *Регіональна економіка*. – 2007. – № 1. – С.229-237. 18. Barr, Nicholas. The welfare state as piggy bank: Inform., risk, uncertainty, the role of the state / Barr, Nicholas. – Oxford [etc.] Oxford univ. press 2001. – 295 с. 19. Demirgüç-Kunt, Asli. Determinantes of deposit-insurance adoption and design / [Demirgüç-Kunt, Asli; Kane, Edward J.; Laeven, Luc]. – Washington World bank, Development research group, Finance team 2006. – 74 с. 20. Shihata, Ibrahim F.I. The World bank Inspection panel: in practice / Shihata, Ibrahim F.I. – New York Oxford univ. press 2000. – 510 с.

Поступила до редколегії 24. 10. 2012

УДК 336.71:65.012.32

Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / Волохата В. Є. // *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 38–46. – Бібліогр.: 20 назв.

В статті досліджена існуюча практика формування депозитної політики банку, проведено аналіз факторів і принципів її формування, а також визначено її роль в забезпеченні процесу накопичення грошових ресурсів, удосконаленні процесу формування ресурсної бази і підвищення його ефективності.

Ключевые слова: депозитная политика, принципы формирования депозитной политики банка, факторы влияния на депозитную политику, депозитные операции, депозитные ресурсы, депозитный рынок, роль депозитной политики в управлении, качество привлеченных ресурсов банка.

In the article a study of operating practice of forming of deposit politics of bank, analysis of factors and principles of her forming, and also her roles, is undertaken in providing of process of accumulation of money resources, improvement of process of forming of resource base and increase of his efficiency is carried out.

Keywords: deposit politics, principles of forming of deposit politics of bank, factors of influence on deposit politics, deposit operations, deposit resources, deposit market, role of deposit politics in a management, quality of the attracted resources of bank.

УДК 681.83

Т. С. ГРАБОВИЧ, студентка, НТУ «ХПІ»**ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК МОЖЛИВИЙ НАПРЯМ ЗРОСТАННЯ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено основні передумови, види та форми диверсифікації діяльності підприємств як складового елементу їх зростання.

Ключові слова: диверсифікація, прибуток, стратегія, конкуренція, типи диверсифікації.

Вступ. Для підприємства природнім варіантом розвитку є зростання прибутку, підвищення заробітної плати працівників, соціальних гарантій. Все це можливо реалізувати за допомогою багатьох варіантів розвитку підприємства. Одним з таких варіантів розвитку є саме диверсифікація діяльності фірми.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичні та науково-методичні основи диверсифікації діяльності розглянуті в працях зарубіжних вчених Ансоффа І., Аронової О. М., Боумена К., Гелбрейта Дж. К., Друкера П. Ф., Котлера Ф., Маркової В. Д., Мінцберга Г., Портера М. Е., Санто Б., Стрикленда А. Дж., Томпсона А., Фатхутдінова Р. А., Хершген Х., Шумпетера Й. А. Питаннями вивчення стратегії диверсифікації діяльності підприємства займаються відомі вчені Томсон А., Стрікленд А., Портер М., Ансофф І., Аронов А. М. В Україні дослідженням цієї проблеми займаються Білецька К. В., Вітлинський В. В., Герасимчук В. Г., Корінько М. Д., Обеременчук В. Ф. та інші. Проблематика визначення ефективності диверсифікації досліджувалася такими вченими, як Попова С. М., яка в своїх працях пропонує застосовувати трьохфакторну модель для визначення ефекту диверсифікації [5]; в дослідженнях Білецької К. В. диверсифікація розглядається як інструмент стратегічного керування та автор досліджує вплив інноваційної діяльності підприємства, яка полягає у випуску нових видів продукції, на ефективність його діяльності [6].

Мета дослідження. Визначення напрямів зростання підприємств за допомогою диверсифікації їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Диверсифікація як суспільна форма організації виробництва означає одночасний розвиток різних, невзаємопов'язаних видів виробництв, розширення номенклатури та асортименту вироблюваної продукції в межах одного підприємства. Диверсифікація відображує процес розширення його підприємницької діяльності. У результаті диверсифікації виробництва перетворюються на складні багатоцільові комплекси, що випускають продукцію або надають послуги різного призначення і характеру. Диверсифікованим

© Т. С. Грабович, 2012

вважається підприємство, на якому понад 30% загального обсягу продажу – це товари й послуги, не пов'язані з його основною діяльністю [2, с. 150].

Розвиток у кризових умовах господарювання, використання нових форм і методів організації та управління виробництвом об'єктивно змушують підприємства шукати найбільш вигідні сфери прикладання створеного виробничого потенціалу.

У світовій економіці застосовують різні підходи до активізації діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі широко використовується диверсифікація.

Диверсифікація – це процес, що охоплює організаційні, економічні, правові зміни на підприємствах та направлений на підвищення ефективності виробництва, зниження кількості банкрутств, своєчасне реагування на зміни економічної кон'юнктури ринку для забезпечення прибутковості на основі використання ринкових шансів і встановлення конкурентних переваг, зміцнення положення підприємства в ринковому сегменті [3, с. 7].

Проте диверсифікація діяльності підприємства не лише є інструментом для збільшення реалізації послуг, вона є інструментом міжгалузевого перерозподілу фінансових ресурсів, методом оптимізації структурних перетворень в економіці; дозволяє знижувати негативні наслідки фінансових і економічних ризиків, підвищує адаптивні якості суб'єктів господарювання на вітчизняному ринку; є найважливішою складовою та водночас одним з головних механізмів процесу реструктуризації і підвищення конкурентоспроможності компаній.

В умовах кризової ситуації стратегія диверсифікації господарської діяльності вирішує ряд проблем, з якими стикаються підприємства. Причинами, що спонукають підприємства до прийняття рішення про диверсифікацію, можуть бути такі: техніко-технологічні, економічні, фінансові, соціальні та ін [3, с. 9].

До *техніко-технологічних* можна віднести: збереження виробничого потенціалу суб'єкта господарювання; підвищення рівня використання виробничої потужності; визначення найбільш прогресивних варіантів використання ресурсів; упровадження передових досягнень науково-технічного прогресу.

Економічні причини містять наступне: перенакопичення капіталу в наявних галузях виробництва; пошук нових напрямків капіталовкладень; розширення та захоплення нових ринків збуту; підвищення економічної доцільності у використанні ресурсів.

Фінансові причини передбачають: розподіл ризиків між напрямками діяльності та обсягами виробництва; фінансову стабілізацію.

До *соціальних причин* належать: збереження робочих місць і висококваліфікованих працівників; створення нових робочих місць.

Пошук стратегії диверсифікації є найважливішим з точки зору визначення напрямку реструктуризації наявного потенціалу. Основними напрямками реструктуризації господарської діяльності фірми доцільно визначити такі: ліквідацію неефективних структур; адаптування до новостворених ситуацій на ринку; вибір принципів організації управління, які відрізняються від традиційних; ліквідацію слабких місць.

Для розробки напрямів диверсифікації постає необхідність вибору, який би був найбільш вигідним та мав дострокову перспективу розвитку. При цьому необхідно зосередити зусилля на вивченні впливу напрямку диверсифікації на витрати виробництва як ключового чинника у визначенні ефективності напрямку [1, с. 211].

Важливим також є розуміння того, що диверсифікація не є головним чинником, який визначає ефективність діяльності підприємства. Умовою потенційного зростання ефективності діяльності є чітко визначений напрямок диверсифікації.

В аспекті міжгалузевої конкуренції диверсифікація розглядається, передусім, як вихід підприємства на нові товарні ринки. Унаслідок жорсткої конкуренції в умовах ринкової економіки здебільшого проходила свого роду раціоналізація диверсифікації.

Суттєвою характеристикою диверсифікованої компанії є те, що на відміну від типової департаменталізації між відокремленими підприємствами, які входять до її складу, не існує прямої взаємозалежності. Компанія у будь-який час може як реалізувати на фондовому ринку корпоративні права на підприємство, яке входить до його складу, якщо виявиться неефективність її господарської діяльності, так і придбати підприємство, що має перспективи економічного розвитку, – і всі ці зміни пройдуть практично поза увагою інших учасників диверсифікованої компанії. За словами М. Корінько, особливої уваги заслуговує результат дослідження, згідно з яким для такої диверсифікованої компанії наявний чіткий розподіл сфери виробництва та сфери обігу. Саме такий розподіл дозволяє

найефективніше використовувати принципи спеціалізації та кооперації з елементами комунікаційних зв'язків щодо досягнення стратегічних цілей [4, с. 61].

У теорії маркетингу прийнято виділяти зв'язаний і незв'язаний типи диверсифікації. Зв'язана диверсифікація є процесом придбання або включення в структуру підприємства нових виробництв (або видів послуг), які технологічно входять у процес виробництва. Цей тип диверсифікації використовується найчастіше на ринках із сильною конкуренцією. Поздовжня (латеральна) диверсифікація – входження в нову для підприємства сферу діяльності, що не має очевидних зв'язків із його головним бізнесом. Цей тип диверсифікації може здійснюватися як через створення нових підприємств, так і через придбання фірм, або злиття з ними.

Зв'язана диверсифікація поділяється на вертикальну й горизонтальну. Вертикальна означає виробництво продуктів і послуг на попередньому або наступному ступені виробничого процесу (виробничого ланцюжка, ланцюжка створення доданої вартості). Тобто виробник готової продукції починає або виробляти для своєї продукції комплектуючі (просуваючись назад за ланцюжком), або виходить на ринок продукції й послуг ще більшої глибини переробки (просуваючись вперед за ланцюжком і забезпечуючи контроль збуту власної продукції). Горизонтальна диверсифікація – виробництво продукції, яка технологічно не пов'язана з товарами, що вже виробляються, але призначена для постійних споживачів (клієнтів) підприємства. Такий тип диверсифікації може використовувати, наприклад, крупний туристичний оператор, якщо він придбає готель і продаватиме путівки туристам у власний готельний комплекс за зниженими цінами. Таким чином він зможе суттєво посилити свої позиції в галузі шляхом встановлення контролю над певними конкурентами.

Більшість компаній звертаються до диверсифікації тоді, коли вже мають фінансові ресурси, що перевершують необхідні для підтримки конкурентного становища в первинних сферах бізнесу. Диверсифікація може здійснюватися такими шляхами (стратегіями):

- а) через внутрішній ринок капіталів;
- б) реструктуруванням;
- в) передачею специфічних знань між стратегічними зонами господарювання (СЗГ) та стратегічними бізнес-одинацями (СБО) – підрозділами, що мають відповідні права та відповідальність за розробку, виробництво та реалізацію однотипної продукції;
- г) розподіленням функцій або ресурсів.

Для поздовжньої диверсифікації не потрібна координація між СБО. Отже, витрати на управління зростають із кількістю СБО в портфелі компанії. Компанії зі зв'язаною диверсифікацією, навпаки, витрачають більше і на обслуговування СБО, і на встановлення координативних зв'язків між ними. Ці підвищені витрати можуть знищити прибутки при зв'язаній диверсифікації.

Висновок. На підставі розглянутого матеріалу можна зробити висновок, що диверсифікація виступає однією зі стратегічних альтернатив розвитку підприємства, яка дозволяє отримати додаткові економічні вигоди в умовах складної ринкової кон'юнктури. Багатоаспектність цього поняття обумовлює наявність декількох класифікаційних ознак її видів, а також різноманіття підходів до її визначення та класифікації.

Список літератури: 1. Менеджмент організацій: Підручник для студентів вищих навч. закладів / За заг. ред. Л.І.Федулової. – К.: Либідь, 2003. – 446с. 2. Цогла О.О. Переваги та недоліки стратегії диверсифікації підприємства // Актуальні проблеми економіки – 2007. №5 – с. 148-152 3. Грушак З.М. Диверсифікація як стратегія діяльності // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 5. – С. 6–9. 4. Корінко М.Д. Організація управління при диверсифікації діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 160–169. 5. Диверсифікація виробництва і капіталу як фактор стабілізації фінансового стану підприємства : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В.М. Дереза; Нац. гірн. ун-т. – Д., –2005. – 19 с. 6. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / С.М. Попова ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., –2004. – 20 с.

Надійшла до редколегії 15. 10. 2012

УДК 681.83

Диверсифікація як можливий напрям зростання промислового підприємства / Грабович Т. С. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 47–51. – Бібліогр.: 6 назв.

В статье исследованы основные предпосылки, виды и формы диверсификации деятельности предприятий, как составного элемента их роста.

Ключевые слова: диверсификация, прибыль, стратегия, конкуренция, типы диверсификации.

The article deals with the basic premises, types and forms of diversification of activity of enterprises as an important element of their growth.

Keywords: diversification, profit, strategy, competition, types of diversification.

УДК 330.341.1

О. С. ЗАХАРЧЕНКОВ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РЕІНЖІНІРИНГ: КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розглядається концептуальний аспект і деякі теоретичні питання технологічного реінжинірингу, як основного інструменту радикальних інноваційних перетворень на підприємстві.

Ключові слова: технологічний реінжиніринг, інновації, реструктуризація, оптимізація.

Вступ. Проведення технологічного реінжинірингу – це, по-суті, вирішення ряду проблем, пов'язаних з досягненням поставлених цілей інноваційних перетворень виробничої основи підприємства. У залежності від її (основи) технічного

© О. С. Захарченков, 2012

стану, включаючи інженерні мережі та комплекс основного й допоміжного обладнання, ступінь їх фізичного та морального зносу, типу виробництва та його особливостей, характеру номенклатури продукції та рівня якості її окремих складових, а також ряду інших факторів, обумовлених жорсткою конкуренцією на ринку, ці цілі можуть бути різними. Перш за все, це «розширення вузьких місць» для збільшення випуску продукції, підвищення рівня механізації й автоматизації основних виробничих операцій, істотне зниження собівартості продукції, а також перехід на випуск нових, більш конкурентних виробів і розширення номенклатурної лінійки. У будь-якому випадку, реалізація таких цілей завжди пов'язана з модернізацією системи інженерного та технічного забезпечення функціонування виробництва (енергозабезпечення, вода, електромережі, димарі, тепло тощо), із заміною використовуваного в складі виробничої бази обладнання, будь то окремий елемент технічної системи чи весь комплекс технологічного обладнання виробничої основи підприємства.

Постановка завдання. Основним методом вирішення такого роду проблем є детермінований підхід до завдання заміни обладнання технологічного комплексу, яке, у принципі, має перманентний характер, а основним інструментом на початковому етапі технологічної санації [1] (у залежності від масштабу проведених перетворень) є технологічна реструктуризація як основа подальшого виробничого реінжинірингу виробництва і, по-суті, одна з основних і найважливіших його складових.

Результат дослідження. Метою технологічної реструктуризації є створення технічних передумов для подальшого реінжинірингу виробничого процесу на основі механізації, автоматизації, роботизації, аж до переходу до створення ГВС, ГАВ, ГАЛ і т.д. Крім того, необхідність заміни будь-якого обладнання виникає щоразу, коли експлуатаційні характеристики його змінюються (погіршуються) у часі, що не дозволяє забезпечувати необхідну ефективність (конкурентоспроможність) виробничої системи в цілому або якості продукції, що випускається.

Ще однією особливістю технологічної реструктуризації є її подвійність. Вона може бути допоміжним інструментом як технологічного реінжинірингу, так і логістичного. Іншими словами, вона займає проміжне становище між ними. Більш докладно ця точка зору розглядається у розділі, що присвячений технологічній санації виробничої інфраструктури матеріально-технічного забезпечення [1].

Якщо технологічний реінжиніринг виробничої бази проводиться регулярно (в умовах жорсткої конкуренції це обов'язково!), а період, для якого визначається оптимальне техніко-економічне рішення, досить великий, то основним критерієм ефективності пропонованих реінжинірингових заходів та інноваційних перетворень у рамках проведеної технологічної санації підприємства є загальні витрати (прибуток або інший відповідний критерій за одиницю часу). За одиницю часу, у даному випадку, береться середній життєвий цикл комплексу технологічного обладнання, що забезпечує конкурентоспроможність виробництва та випуск високоякісної продукції. В іншому випадку виникає необхідність знаходження оптимального вирішення на кінцевому інтервалі часу й для вирішення такого завдання потрібно вдаватись до використання методів динамічного програмування.

Якщо вже йдеться про необхідність проведення інноваційного перетворення виробництва на основі технологічного реінжинірингу, то слід мати на увазі й виходити з таких попередніх міркувань:

1. Фундаментальною основою процесу виконання робіт виробничим елементом технологічної системи є операція, тобто будь-яка робота може бути представлена як кінцевий набір необхідних технологічних операцій. При цьому кожна операція повинна виконуватись певним видом технологічного устаткування й за певний час (час обслуговування), що є специфічним для даної роботи та обладнання.

2. Виробничий елемент технологічної системи або, простіше кажучи, виробнича ділянка – це різні машини й механізми (обладнання), які призначені для виконання конкретної кількості робіт або, що те ж саме, кількості операцій. Поняття процесу виконання робіт включає обладнання, технологічні операції та формулювання фізичних (технічних), а часом і фінансових обмежень, що визначають операції, які можуть бути виконані кожним видом обладнання.

Економісти визначають проведення робіт як процес, у результаті якого відбувається (здійснюється) перетворення сировини чи напівфабрикатів у кінцевий продукт. Поняття «сировина» або «кінцевий продукт», зрозуміло, є відносними, оскільки те, що є кінцевим продуктом для однієї виробничо-технологічної системи може бути сировиною для іншої.

У принципі, технологічна система й організація виробничого процесу визначають розташування та взаємодію в просторі не тільки технологічного оснащення, а й самих технологічних операцій. Саме з цього створюються технологічні системи з різними структурами, які розрізняються за складом, складністю, гнучкістю, тобто, з точки зору технологічного інжинірингу можлива їх багатоваріантність. Технологічні структури можуть бути постійні та змінні (гнучкі). У технологічних системах зі змінною структурою організаційною основою є одиничний або груповий технологічний процес, на основі якого відбувається тимчасове об'єднання устаткування та інших пристроїв за рахунок створення гнучкої виробничої системи. Умовою ефективного функціонування цього об'єднання є оптимізоване послідовне виконання технологічних операцій.

У загальному вигляді будь-яка технологічна операція (n -операція з безлічі N різних операцій) може бути представлена в вигляді «чорної скриньки» (рис.):

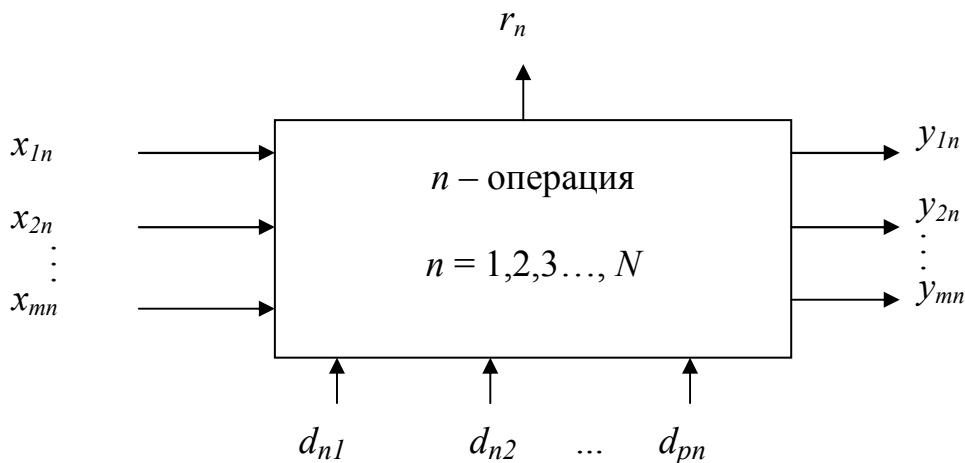


Рис. – Технологічна операція як об'єкт економічного аналізу для інноваційного перетворення виробництва

Основною характеристикою технологічної операції є перехідна функція F_n , яка є функцією керуючих змінних $y_n = F_n(d_n, x_n)$ і яка описує перехід системи з одного стану в інший як результат виробничого технологічного процесу. При цьому початковий і кінцевий стан роботи (операції) описується за допомогою змінних стану x_n й y_n відповідно. Перехід операції з одного стану в інший може представляти собою перетворення заготівлі в готову деталь або, наприклад, зміна фізичних характеристик при термічній обробці і т.п. Керуючими змінними можуть бути режими роботи устаткування, температура, час та ін.. Для економічної характеристики операції використовуються відповідні показники, наприклад, вартість обробки деталі.

При прямій послідовності виконання операцій вони пов'язані таким чином, що вихід першої операції є входом другої, вихід другої є входом третьої і т.д. У виробництві такий процес називається послідовним. Головна його особливість полягає в тому, що рішення, прийняте на якомусь етапі, впливає тільки на потік інформації на наступних етапах. Принцип оптимальності Беллмана [2] для цього процесу формулюється так: *процес послідовно оптимізований, якщо рішення, що приймаються на його наступних етапах, складають оптимальну стратегію щодо вхідних даних, що надходять з попереднього етапу*. Застосовуючи цей принцип при проведенні технологічного реінжинірингу виробничої бази підприємства необхідно розчленувати вихідну задачу оптимізації, описувану $N \times p$ змінними, на N послідовних задач оптимізації, кожна з яких містить p змінних. Така декомпозиція особливо важлива для проведення попередньої технологічної реструктуризації, пов'язаної з проведеними інноваційними перетвореннями на основі технологічного реінжинірингу. Звідси випливає, що при проведенні технологічної санації на основі реінжинірингових перетворень основним завданням є попередня декомпозиція виробничого процесу і формування, по можливості, прямих послідовностей виконання технологічних операцій. Такий підхід є головною умовою й передумовою створення високоефективних автоматизованих виробництв, які можуть скласти основу конкурентоспроможності всього виробництва в цілому. Можливість виконання цієї умови виконується тим, що будь-яка складна технологічна система має такі властивості: по-перше, її можна розчленувати на більш прості елементи, по-друге, елементи складної технологічної системи можуть взаємодіяти один з одним, по-третє, властивості елементів технологічної системи визначаються характером безпосередньої взаємодії між ними.

Різниця технологічних операцій, їх кінцевих цілей і вартості обумовлює різноманітність у постановці завдань проведення технологічного реінжинірингу виробничої основи підприємства.

На практиці неможливо заздалегідь розробити модель, яка описувала б повністю всю сукупність елементів виробничих процесів підприємства і, очевидно, таку модель навряд чи можна взагалі побудувати при розумних часових, вартісних та інших обмеженнях. Тому, на попередньому етапі технічної підготовки до проведення технологічної санації підприємства, основним завданням експертів і фахівців, які залучаються для реалізації спільного проекту інноваційних перетворень є вивчення можливостей побудови наближеної математичної моделі основного технологічного процесу з метою виявлення можливих варіантів його

поліпшення та обґрунтування необхідності проведення технологічного реінжинірингу всієї технологічної системи.

Можливість побудови такої моделі для відпрацювання сценаріїв і варіантів технологічного реінжинірингу виробництва залежить від багатьох факторів, у тому числі й від рівня професіоналізму, теоретичних та інженерних уявлень виконавців про досліджувані технологічні операції для проведення інноваційних перетворень, способи отримання даних про можливості реалізації того чи іншого процесу, цілі розробки, впровадження й подальше використання нової технології, ресурсні можливості, час і т.д. Велике значення у вирішенні цього питання має попередній досвід, ступінь професійної підготовленості відповідних спеціалістів, які залучаються для виконання робіт та узгодженість їх дій. У кінцевому підсумку, корисність моделі реінжинірингових перетворень визначається тим, наскільки повно враховано взаємодію всіх перерахованих факторів.

У першому наближенні за основу моделі аналізу можливих реінжинірингових перетворень може бути прийнята так звана виробнича функція – економіко-математичне рівняння, що зв'язує змінні величини витрат (ресурсів) з величиною випуску продукції. У самій загальній формі ця функція має вигляд:

$$P = kb_1^{a_1} b_2^{a_2} \dots b_n^{a_n}, \quad (1)$$

Коефіцієнт k означає розмірність. Він залежить від обраної одиниці виміру витрат і випуску продукції. Співмножники b від 1 до n можуть мати різний зміст залежно від того, які чинники впливають на кінцеву мету або результат проведених реінжинірингових перетворень (наприклад, досягнення конкурентоспроможності підприємства).

Ступеневі коефіцієнти показують ту частку приросту кінцевого результату, яку вносить кожний із співмножників (чисельно – наскільки відсотків зросте випуск продукції, якщо витрати відповідного ресурсу збільшити на 1%). Вони називаються коефіцієнтами еластичності виробництва щодо витрат відповідного ресурсу.

За допомогою виробничої функції можна проаналізувати також взаємозамінність факторів виробництва («еластичність заміни»).

Процедуру аналізу виробничої функції найпростіше виконувати за допомогою методу випадкового пошуку. Ця обчислювальна процедура передбачає початкове знаходження будь-якого допустимого вирішення завдання, яке задовольняє необхідним обмеженням, але не обов'язково оптимально. Потім випадковим чином змінюється яка-небудь умова задачі і знову підраховується величи-

на цільової функції. На основі порівняння визначається краще отриманий результат, ніж перший допустимий, чи гірше. У залежності від цього повертаються у вихідну точку й знову повторюють процедуру або вже з отриманої точки роблять новий випадковий крок.

Що стосується оптимізації результатів, одержуваних на основі аналізу виробничої функції, то, мабуть, єдино правильним підходом може бути метод векторної оптимізації, при якому критерій оптимальності являє собою не якийсь один показник, а вектор, тобто математичну величину, що має одночасно різні, незводимі одна до одної характеристики. Є різні підходи до таких завдань. Наприклад, можна дотримуватись вже згадуваного вище принципу оптимальності Парето, при використанні якого апріорі приймають, що, якщо поліпшення будь-якого показника буде потребувати погіршення хоча б одного з інших, оптимум досягнуто. Часто також виділяють один із критеріїв в якості головного, а рівень інших фіксується як додаткові обмеження.

Висновок. Таким чином, однією з основних проблем при проведенні технічної підготовки технологічної санації виробництва залишається відсутність інших, практично прийнятних моделей для обґрунтованого вибору варіантів технологічного реінжинірингу виробничої основи підприємства і в цьому контексті евристичні процедури і брейнстормінг зберігають свої позиції.

Список літератури: 1. Захарченков А.С. Санація и реинжиниринг производственно-технологической основы проблемных предприятий / Мехович С.А., Захарченков А.С. – Харьков: Вырвец «Апостроф». – 2011. – 392 с. 2. Исследование операций: в 2 томах /Пер.с англ.; под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби. – М.: Мир, 1981. Том 1. Методологические основы и математические методы. – 712 с. 3. Захарченков А.С. Инновационные преобразования промышленных предприятий на основе технологической санации / О.С. Захарченков // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №62 – С. 62-71. 4. Захарченков А.С. Технологический аудит как информационная основа инновационных преобразований проблемных промышленных предприятий / О.С. Захарченков // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №61 – С. 48-56.

Надійшла до редколегії 19. 10. 2012

УДК 330.341.1

Технологічний реінжиніринг: концептуально-теоретичний аспект / Захарченков О. С. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 51–57. – Бібліогр.: 4 назви.

В статті розглядається концептуальний аспект і деякі теоретичні питання технологічного реінжинірингу, як основного інструмента радикальних інновационних преобразований на підприємстві/

Ключевые слова: технологический реинжиниринг, инновации, реструктуризация, оптимизация.

The article considers the conceptual aspect and some theoretical issues of technological reengineering, as the main tool of radical innovative change in enterprises.

Keywords: technological reinzhiniring, innovations, restructuring, optimization.

УДК 65. 016. 7

Т. В. ІВАНОВА, аспірантка, НТУУ «КПІ», Київ

ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ЗДАТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДО ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ

В статті виявлено та проаналізовано основні фактори, які впливають на здатність машинобудівних підприємств до проведення заходів з реструктуризації.

Ключові слова: внутрішні фактори, діяльність машинобудівних підприємств, заходи з реструктуризації, ефективність управління реструктуризацією.

Вступ. Для ефективного управління підприємствами необхідно створювати механізми, які будуть дозволяти проводити постійно удосконалення діяльності підприємствами, задля того щоб вони мали змогу відповідати зовнішнім та внутрішнім умовам, які постійно змінюються.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням тенденцій розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств займаються такі науковці, як О. І. Амоша, Б. М. Данилишин, Н. А. Єфіменко, Д. М. Стеченко, Н. І. Шифріна та ін. Але аналіз та дослідження наявних публікацій вказують на те, що не всі аспекти діяльності машинобудівних підприємств вивчені в повному обсязі, що зумовлює актуальність проведення подальших досліджень.

Мета досліджень полягає у детальному аналізі внутрішніх факторів машинобудівних підприємств, які забезпечують здатність підприємства до проведення реструктуризації.

Результати досліджень. Провівши аналіз, ми виділили внутрішні фактори, які безпосередньо забезпечують можливість підприємств до проведення реструктуризаційних заходів на прикладі машинобудівних підприємств м. Києва, а саме: Державне підприємство «Антонов», Державна акціонерна холдингова компанія «АРТЕМ», Публічне акціонерне товариство «Науково-технічний комплекс «Електронприлад», Публічне акціонерне товариство «Київський завод «БУДМАШ», Публічне акціонерне товариство «Томак», Публічне акціонерне товариство «Київський завод по виготовленню технологічного обладнання для агропромислового комплексу» (ПАТ «ТОДАК»):

- 1) джерела фінансування підприємств;
- 2) рівень зносу основних засобів;
- 3) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- 4) середня кількість працівників підприємства;
- 5) фонд оплати праці;
- 6) продуктивність праці.

Одним із факторів, які впливають на здатність підприємств до проведення реструктуризації є визначення джерел фінансування підприємств. Порівняльну характеристику власних та залучених коштів досліджуваних підприємств наведено на рис. 1.

Аналіз даних за 2011 р. свідчить про те, що тільки у ДП «Антонов», ДАХК «Артем» та ПАТ «ТОДАК» достатньо фінансових ресурсів для здійснення реструктуризаційних заходів, адже частка власних коштів на даних підприємствах складає більше 75%. Діяльність ПАТ «НТК «Електронприлад», ПАТ «КЗ «БУДМАШ» та ПАТ «Томак» значною мірою залежать від залучених коштів, оскільки їх частка складає більше 50% від загальної суми.

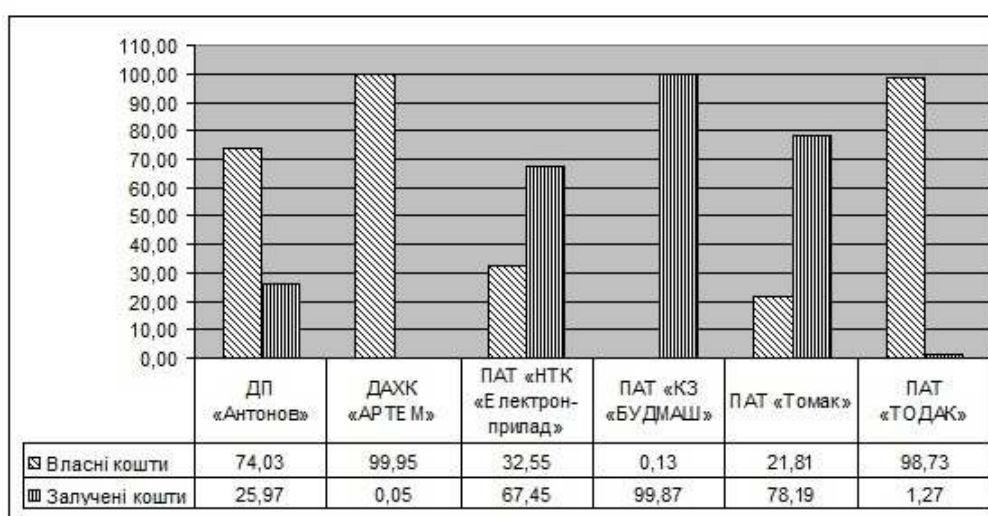


Рис. 1 – Структура джерел фінансування, у %*

*Джерело: складено автором на основі фінансової звітності аналізованих підприємств за 2011 р.

Також важливим фактором впливу на здатність підприємств до проведення реструктуризації є рівень зношеності основних засобів, оскільки від них залежать якість та вартість продукції, яку випускають підприємства.

Графічне представлення рівня зношеності основних фондів машинобудівних підприємств наведено на рис. 2.

На рис. 2 можна побачити, що надкритичний стан основних засобів присутній на ПАТ «НТК «Електронприлад», ПАТ «КЗ «БУДМАШ» та ПАТ «ТОДАК», що доводить необхідність проведення реструктуризаційних заходів на даному підприємстві. Рівень придатності основних засобів ДП «Антонов» у 2011 р. у порівнянні з 2009 р. знизився на 11,26%, що теж є доволі негативною тенденцією і свідчить про погіршення технічних характеристик засобів виробництва.

На ДАХК «Артем» спостерігається збільшення аналізованого фактору впливу з 42,43% у 2009 р. до 49,19 у 2011 р. Рівень зносу основних засобів на ПАТ «Томак» має тенденцію до збільшення, адже за період з 2009 р. до 2011 р. даний показник зріс на 8,88%, що теж негативно впливає на діяльність підприємства.

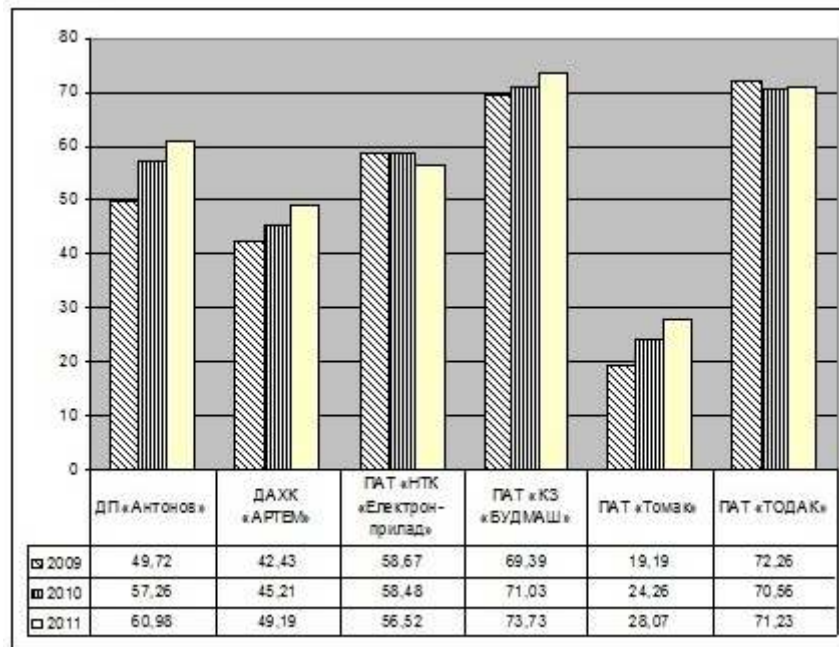


Рис. 2 – Рівень зносу основних засобів на підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі фінансової звітності аналізованих підприємств за 2009-2011 рр.

Показник, що характеризує рівень забезпеченості підприємства основними засобами є фондоозброєність праці. Він також безпосередньо впливає на здатність машинобудівних підприємств до проведення заходів з реструктуризації.

На рис. 3 представлено графічно рівень забезпеченості основними засобами підприємств машинобудування.

Як бачимо, на майже всіх досліджуваних підприємствах показник фондоозброєності праці має тенденцію до зниження. Окрім ПАТ «ТОДАК», на якому він зріс на 10,79 у 2011 р. у порівнянні з 2009 р., та ПАТ «НТК «Електронприлад», на якому спостерігається тенденція до збільшення на 3,0 за період з 2009 р. по 2011 р. Найбільшу тенденцію до зниження даний показник має на ДП «Антонов», де він за період з 2009 р. до 2011 р. знизився на 28,0.

Для отримання інформації щодо ефективності використання основних засобів необхідно розрахувати показник фондовіддачі на досліджуваних підприєм-

ствах, що відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних виробничих засобів (див. рис. 4).

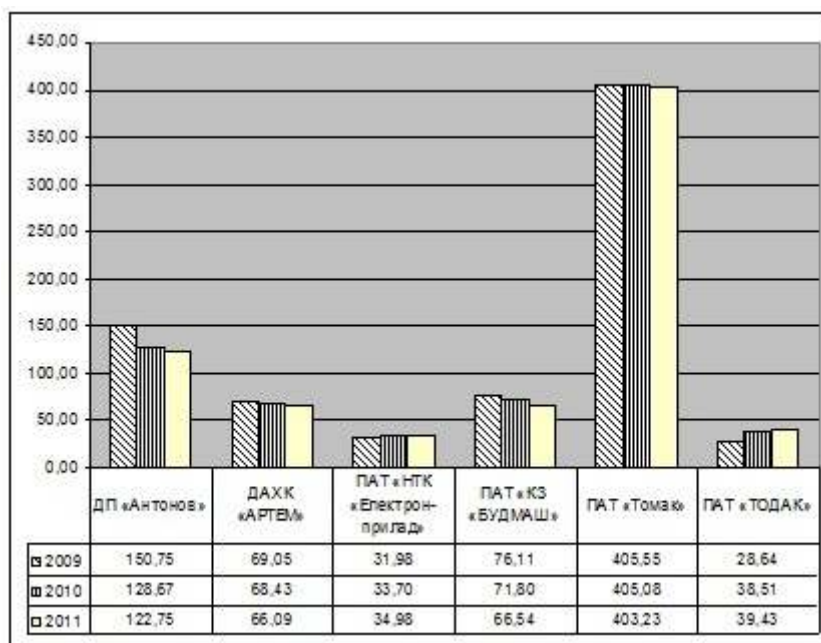


Рис. 3 – Показники фондоозброєність праці на досліджуваних підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

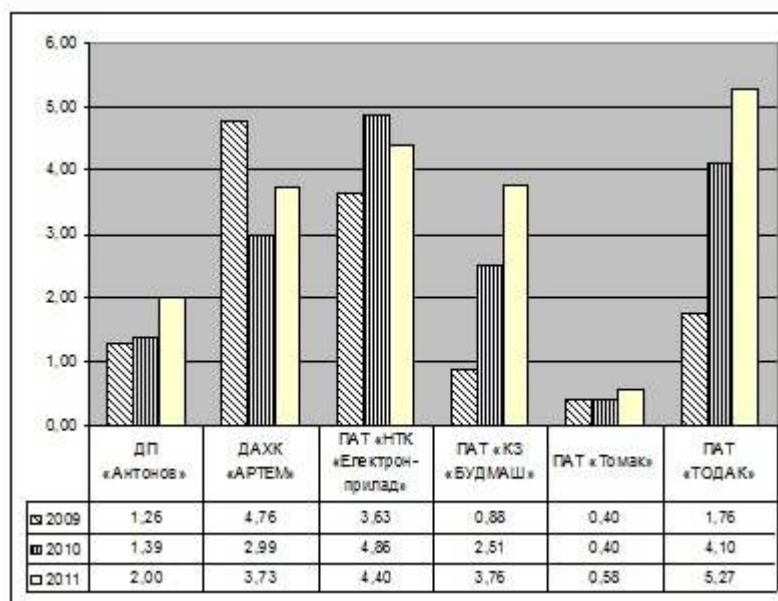


Рис. 4 – Показники фондовіддачі на досліджуваних машинобудівних підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

При проведенні аналізу, видно, що показник фондовіддачі на усіх досліджуваних підприємствах має тенденцію до збільшення.

Ще одним фактором, який впливає на здатність підприємств до проведення реструктуризації є коефіцієнт оновлення основних засобів (див. рис. 5).

Коефіцієнт оновлення основних засобів на ДП «Антонов» у 2010 році мав тенденцію до збільшення у порівнянні з 2009 р., однак у 2011 р. склав лише 5,58 в порівнянні з значення 6,53 у 2009 р. На ДАХК «АРТЕМ» даний коефіцієнт має тенденцію до зниження з 5,19 у 2009 р. до 2,14 у 2011 р. На ПАТ «Томак» коефіцієнт оновлення основних засобів також має тенденцію до зниження, оскільки у 2011 р. він склав лише 0,64 у порівнянні з 0,83 у 2009 р. На ПАТ «НТК «Електронприлад», ПАТ «КЗ «БУДМАШ» та ПАТ «ТОДАК» розрахований коефіцієнт поступово збільшувався протягом аналізованого періоду, що свідчить про досить позитивну тенденцію.

Також важливим фактором впливу на здатність вітчизняних підприємств до проведення реструктуризації є зміна кількості працівників на досліджуваних підприємствах, що представлена на рис. 6.

Як видно з рис. 6 на ДП «Антонов» кількість працівників з 2009 р. по 2011р. збільшилась на 756 чол. (на 4,6%). На ПАТ «НТК «Електронприлад» теж спостерігається тенденція до збільшення показника з 465 чол. у 2009 р. до 507 чол. у 2011 р. На ДАХК «АРТЕМ» середня кількість зменшилась на 63 чол., тобто на майже на 4%. На ПАТ «КЗ «БУДМАШ» кількість працівників залишилась стабільною – на рівні 35 чол. На ПАТ «Томак» цей показник має тенденцію до зниження, на 14 чол. (10,94%) у 2011 р. На ПАТ «ТОДАК» також зменшилась кількість працівників з 148 чол. у 2009 р. до 124 у 2011 р.

Наступним фактором впливу є фонд оплати праці на досліджуваних підприємствах. На рис. 7 відображено динаміку зміни фонду оплати праці на досліджуваних машинобудівних підприємствах.

Як бачимо майже на всіх підприємствах фонд оплати праці у 2011 р. у порівнянні з 2009 р. має тенденцію до збільшення: на ДП «Антонов» фонд оплати праці збільшився на 139022,00 тис. грн., тобто на 25,36%; на ДАХК «АРТЕМ» – на 19827,50 тис. грн. або на 36,94%; на ПАТ «НТК «Електронприлад» – на 13240,00 тис. грн. (на 64,18%); на ПАТ «Томак» – на 597,00 тис. грн. (на 14,43%); на ПАТ «ТОДАК» – на 3688,80 тис. грн. (на 79,78%). Тенденція до збільшення фонду оплати праці, яка склалась на досліджуваних підприємствах, свідчить про позитивні зміни у роботі даних підприємств. Тільки на ПАТ «КЗ «БУДМАШ»

спостерігається тенденція до зменшення досліджуваного показника у 2010 р., та невелике збільшення у 2011 р., що теж свідчить про позитивні тенденції.

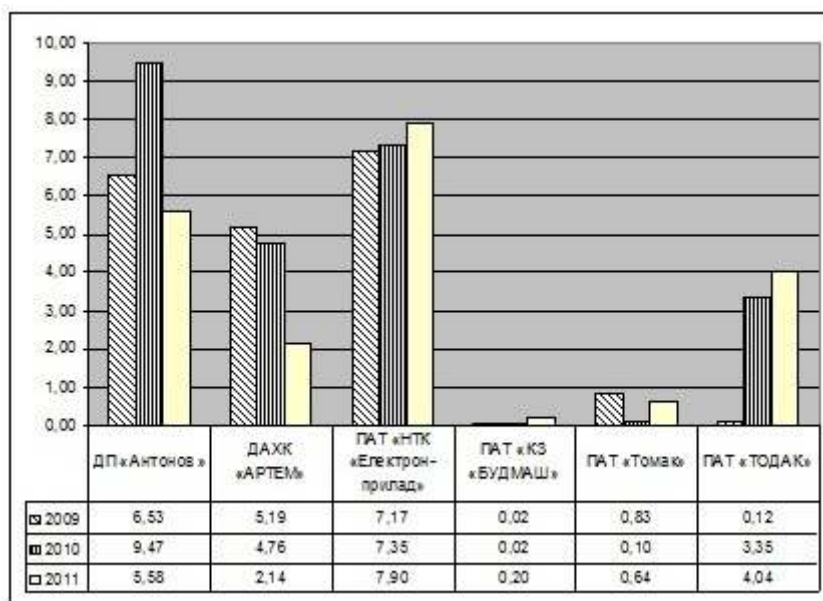


Рис. 5 – Динаміка зміни коефіцієнтів оновлення основних засобів на досліджуваних підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

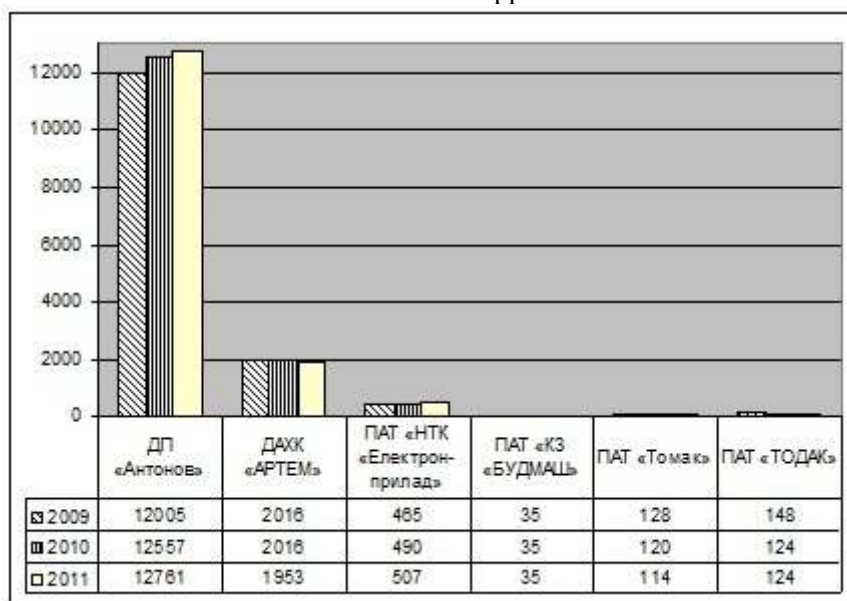


Рис. 6 – Зміна середньої кількості працівників на досліджуваних підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

Ще одним фактором, який впливає на здатність підприємств до проведення реструктуризації є показник продуктивності праці (див. рис. 8).

Продуктивність праці на ДП «Антонов» мала тенденцію до збільшення з 190,24 у 2009 р. до 245,3 у 2011 р., хоча у 2010 р. можна побачити незначне зменшення даного показника в порівнянні з 2009 р. Аналогічна ситуація простежується і на ПАТ «Томак».

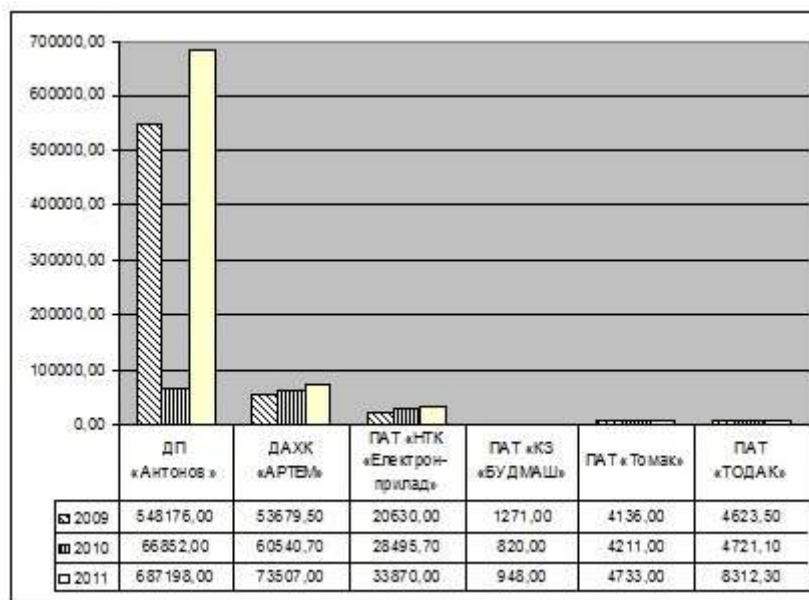


Рис. 7 – Зміна фонду оплати праці на підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

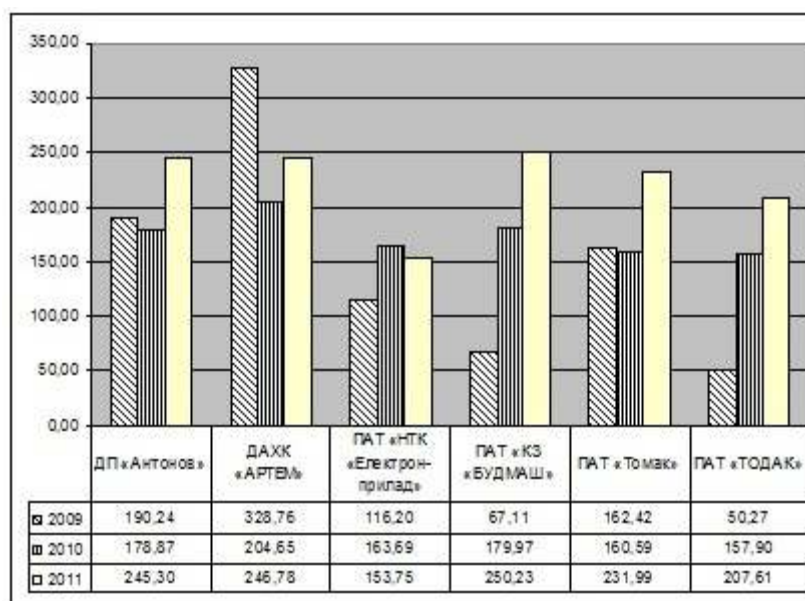


Рис. 8 – Динаміка зміни продуктивності праці на машинобудівних підприємствах*

*Джерело: складено автором на основі опрацювання даних досліджуваних підприємств за 2009-2011 рр.

НА ДАХК «Артем» показник має тенденцію до зниження, оскільки у 2011 р. склав лише 246,78 у порівнянні з 328,76 у 2009 р. НА ПАТ «НТК «Електронприлад» простежується тенденція до збільшення продуктивності праці з 116,20 у

2009 р. до 163,69 у 2010 р., та деяке зменшення до 153,57 у 2011р. На ПАТ «КЗ «БУДМАШ» та ПАТ «ТОДАК» спостерігається тенденція до збільшення протягом усього аналізованого періоду.

Висновки. Отже, на основі проведення дослідження діяльності машинобудівних підприємств, можна зробити висновок, що визначені фактори здійснюють вплив на здатність вітчизняних машинобудівних підприємств до проведення реструктуризаційних заходів.

Список літератури: 1. Амоша О. І. Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2008_43/st_43_01.pdf. 2. Єфіменко Н. А. Проблеми сучасного етапу розвитку машинобудування [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2007_1/11.pdf. 3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / [Н. В. Тарасова, І. С. Калініченко, В. А. Романенко та ін.] ; під заг. ред. чл. -кор. НАН України Б. М. Данилишина. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 308 с. 4. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. – К.: Вікар, 2006. – 396 с. 5. Шифріна Н. І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н. І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – с. 394-399.

Надійшла до редколегії 15. 10. 2012

УДК 65. 016. 7

Внутрішні фактори, які забезпечують здатність підприємства до проведення реструктуризаційних заходів / Іванова Т. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 58–65. – Бібліогр.: 5 назв.

В статтю об'явлені і проаналізовані основні фактори, які впливають на здатність машинобудівних підприємств до проведення заходів по реструктуризації.

Ключеві слова: внутрішні фактори, діяльність машинобудівних підприємств, заходи, по реструктуризації, ефективність управління реструктуризацією.

Factors which influence ability of machine-building enterprises to carrying out actions for restructuring are found and analyzed in article.

Keywords: internal factors, activity of machine-building enterprises, actions, on restructuring, management efficiency restructuring.

УДК 658.589''313''(477)

Л. А. КВЯТКОВСЬКА, канд. екон. наук, доц., Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського,

Л. Д. ВОРОБИЙОВА, канд. техн. наук, доц., Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського,

Ю. В. ВОЛКОВА, студентка, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В статті розглянуто особливості формування стратегії розвитку інноваційної діяльності українських підприємств за визначеними типами стратегії інноваційної діяльності. Визначені основні етапи інноваційної стратегії підприємства та критерії, що характеризують ефективність інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність, стратегічна поведінка, інноваційний потенціал підприємства, інноваційний процес.

© Л. А. Квятковська, Л. Д. Воробйова, Ю. В. Волкова, 2012

Вступ. Питання формування інноваційної стратегії набувають особливої актуальності для вітчизняних підприємств, так як сьогодні інноваційна діяльність є однією із стратегічних визначальних складових науково-технічного прогресу і відповідно – економічного зростання. Процес розробки інноваційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є: загальні стратегічні цілі розвитку підприємства, система ділових і функціональних стратегій в розрізі його конкретних видів діяльності, способи формування і розподілу ресурсів. При цьому інноваційна стратегія знаходиться в певній співвідпорядкованості з іншими елементами стратегічного вибору, включаючи інноваційну політику, визначальну формування конкурентних переваг підприємства та його розвиток. Формування інноваційної стратегії проводиться поетапно.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблеми інновацій та інноваційного розвитку висвітлюють такі сучасних зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема: В. Г. Божков, С. М. Ілляшенко, А. В. Гриньов, І. Б. Капітан, А. А. Коваль, Д. І. Кокурін, В. В. Стадник, М. А. Йохн, Г. І. Жиц, Л. І. Федулова, Й. Шумпетер, Т. М. Янковець та інші. Але незважаючи на поширення дослідження інновацій у контексті стратегічного розвитку, невирішеною проблемою залишається обґрунтування вибору найбільш прийнятної в точки зору відповідності сучасним потребам суспільства та адекватної стану ринкового середовища стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Мета досліджень, постановка проблеми. Інноваційна стратегія розробляється для того, щоб отримати якомога чіткіше уявлення про майбутній розвиток організації. Її розробка потребує активного використання системного підходу, який забезпечує певну збалансованість і загальний напрям розвитку. Метою статті є дослідження механізму розробки інноваційної стратегії підприємства та основних типів інноваційних стратегій, їх особливостей.

Результати досліджень. Перехід економіки країни на інноваційний шлях розвитку неможливий без формування конкурентоспроможної у глобальному масштабі національної інноваційної системи – системи інститутів, механізмів та інфраструктури підтримки інноваційної діяльності у всіх сферах економіки та суспільного життя. Для створення ефективної національної інноваційної системи необхідно:

- підвищити попит на інновації з боку більшої частини галузей економіки: в даний час інноваційна активність сконцентрована у вузькому числі секторів, а

технологічне оновлення виробництва переважно спирається на імпорт технологій, а не на вітчизняні розробки;

- підвищити ефективність сектора генерації знань (фундаментальної та прикладної науки): в даний час відбувається поступова втрата створених у попередні роки заділів, старіння кадрів, має місце зниження рівня досліджень, слабка інтеграція у світову науку і світовий ринок інновацій;

- подолати фрагментарність створеної інноваційної інфраструктури: багато елементів інноваційної інфраструктури створені, але вони поки не підтримують інноваційний процес на протязі всього ланцюжка генерації, комерціалізації та впровадження інновацій. Для втілення в життя стратегії інноваційної діяльності, організація повинна мати відповідну організаційну структуру і такий настрій, що сприяли б створенню атмосфери підприємництва, атмосфери сприйняття нового як можливості розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності, що забезпечує конкурентні переваги за рахунок розробки і впровадження інновацій. Вихідним моментом формування стратегії інноваційного розвитку може служити аналіз стану зовнішнього середовища. Він спрямований на виявлення можливостей і загроз в макро- і мікроекономічному оточенні. При формуванні стратегічної поведінки і виборі напрямків інноваційного розвитку підприємству важливо проаналізувати поточні умови господарювання і оцінити перспективні зміни, які можуть відбутися в результаті освоєння технологічних інновацій [3]. Розробка інноваційної стратегії включає [1]:

1. Визначення загальної спрямованості інноваційної діяльності, визначальною ринковий успіх підприємства в довгостроковому періоді.

2. Визначення пріоритетних напрямів і форм інноваційної діяльності.

3. Формулювання цілей інноваційної діяльності, що відображають бажані результати розвитку підприємства і спрямованих на формування його конкурентних переваг.

4. Оптимізацію структури формованих інвестиційних ресурсів та їх розподіл по найбільш важливим стратегічним напрямків інноваційної діяльності.

5. Вироблення інноваційної політики за прийнятими напрямками інвестиційної діяльності і по найбільш важливим аспектам забезпечення стійкої ринкової позиції підприємства.

6. Підтримка взаємин із зовнішнім інноваційним середовищем.

Унікальність кожної фірми накладає свій відбиток на процес вироблення і втілення в життя стратегії інноваційної діяльності, але в той же час у всіх фірмах вибір стратегії здійснюється керівництвом фірми на основі аналізу сильних і слабких сторін підприємства і галузі. Кожна організація прагнути до максимального використання наявних у неї можливостей. Так само в стратегії інноваційної діяльності важливу роль грають: фінансові можливості фірми, кваліфікація працівників і часовий фактор. Стратегія нововведень (або інноваційна політика) передбачає об'єднання цілей технічної політики і політики капіталовкладень та спрямована на впровадження нових технологій і видів продукції. Інноваційна політика фірми орієнтується на досягнення майбутніх результатів через інноваційний процес (стадія досліджень, запровадження нововведень у виробниче використання та нового продукту в ринкове середовище).

На підприємствах України інноваційну діяльність здійснюють за такими напрямками:

- а) комплексна механізація та автоматизація цехів, дільниць і виробництв;
- б) впровадження автоматизованих і механізованих потокових ліній;
- в) введення в дію нових роботизованих технологічних комплексів, промислових роботів, металорізальних верстатів з числовим програмним управлінням (ЧПУ), нових прогресивних технологічних процесів (маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних);
- г) освоєння виробництва нових видів продукції.

Вибір оптимальної стратегії є для підприємства запорукою успіху інноваційної діяльності. Стратегії інноваційної діяльності можна поділити на такі типи:

1. Наступальна. Дану стратегію використовують підприємства, які засновують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції. Мета наступальної стратегії полягає в занятті лідируючого положення на ринку. Вона пов'язана з роллю першопрохідника і заснована на власних творчих можливостях. Необхідною і важливою умовою реалізації цієї стратегії стає впровадження інновації раніше конкурентів

2. Оборонна. Дану стратегію використовують підприємства, які намагаються зберегти конкурентні позиції фірми на вже наявних ринках. Метою захисної стратегії поведінки підприємства є, по-перше, закріплення на ринку вже досягнутої ним позиції, а по-друге, вихід на нові ринки на основі опанування новітніми технологіями, що вперше були створені іншими підприємствами. Необхідність активізації інноваційної діяльності зумовлюється постійним загостренням конкурентної боротьби, вимагає прискорення процесів пристосування виробників до вимог ринку. Ці завдання можна вирішити тільки на основі відбору і впровадження лише високоефективних інноваційних проектів. Найефективнішим вирішенням цього завдання в умовах ринку є маркетингове забезпечення інноваційної діяльності підприємств.

3. Імітаційна. Дану стратегію використовують фірми, які мають сильні ринкові і технологічні позиції. Міжнародний досвід свідчить, що імітаційна стратегія є вдалою за значної державної підтримки та захисту вітчизняних підприємств-інноваторів. Імітаційна стратегія передбачає додавання технічних, економічних і споживчих якостей до оригіналу, тоді вона буде вдалою. Імітаційна інноваційна стратегія є одним із способів підвищення наукомісткості українського товаровиробника й може сприяти підвищенню потенціалу підприємства, зміцненню його ринкових позицій [2].

4. «За нагодою» Інноваційна стратегія «за нагодою» пов'язана з використанням інформації і можливостей, які виникають у зовнішньому середовищі підприємства. Характерною рисою цієї стратегії є відсутність власної науково-технічної діяльності. Такий тип поведінки ще називають «стратегією ніші», оскільки перевага полягає в знаходженні особливої ніші на існуючих ринках товарів і послуг, яка має споживача з нетиповими, але значно різноманітними потребами.

Важливим показником, що характеризує ефективність інноваційної діяльності підприємства, є питома вага конкурентоспроможної продукції, для розрахунку якого пропонуємо використати формулу [4]:

$$П_{ксп} = \frac{Q_{тов} - Q_{скл}}{Q_{тов}} \times 100\%.$$

(1)

де $П_{ксп}$ – питома вага конкурентоспроможної продукції, %; $Q_{скл}$ – обсяг продукції, що наднормово залежується на складах підприємства, грн. Даний по-

казник може перебувати в межах від 0 до 100%. Якщо цей показник близький до нуля, то це свідчення того, що продукція підприємства неконкурентоспроможна.

Другий критерій – це сформованість комплексної програми інновацій. Створення на підприємствах інноваційно-інформаційних центрів дасть змогу використати внутрішні та зовнішні резерви активізації інноваційної діяльності, завдяки яким витрати ресурсів на розробку і реалізацію інноваційних проектів дадуть можливість отримати швидкі результати у вигляді нової продукції, нових технологічних процесів, нових способів і методів організації виробництва і праці, що забезпечить максимум ефективності при мінімальних витратах матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Завершальним етапом у процесі розробки стратегій інноваційного розвитку є оцінка інноваційного потенціалу підприємства, яка проводиться з метою визначення достатності фінансово-економічних ресурсів для забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, але і поточної виробничої діяльності [3].

Інноваційний потенціал підприємства забезпечує проведення наукових досліджень, експериментальних розробок і на цій основі – впровадження технічних, організаційних і соціально-економічних нововведень, впливаючи таким чином на можливість розвитку підприємства в умовах постійно зростаючої конкурентної боротьби.

Величину інноваційного потенціалу підприємства можна визначити за такою формулою:

$$IP = \sum_{i=1}^n k_i R_i, \quad (2)$$

де IP – інноваційний потенціал підприємства; n – число складових інноваційного потенціалу підприємства; R_i – i -я складова інноваційного потенціалу підприємства; k_i – ваговий коефіцієнт i -ої складової інноваційного потенціалу, який визначається експертно (при цьому $\sum_{i=1}^n k_i = 1$).

Інноваційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інноваційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямків і організацію робіт, характер формування новацій і необхідних інвестиційних ресурсів, а також послідовність етапів реалізації довгострокових інноваційних цілей, що забезпечують бажане розвиток підприємства. Вирішення проблем активізації інноваційної діяльності підприємств – головна запорука здійснення успішних рин-

кових реформ. Крім того, досвід розвинутих країн свідчить, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності.

Висновки. Розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів зі врахуванням обраних цілей: аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними, перспективи розвитку; обираються фактори, що приймаються за основу для з'ясування інноваційної стратегії. Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Становлення соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання в Україні вимагає значного розширення масштабів інноваційної діяльності підприємств. Саме активізація інноваційної діяльності на всіх ієрархічних рівнях економічної системи є найважливішою передумовою підвищення ефективності виробництва на базі зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва сукупного суспільного продукту та національного доходу країни.

Список літератури: 1. Гончаров В.И. Разработка инновационной стратегии развития предприятия [Электронный ресурс] / В.И. Гончаров – Режим доступа: http://media.miu.by/files/store/items/uses/xviii/mim_uses_xviii_02003.pdf. 2. Зянько В.В. Механізм формування інноваційної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Зянько, В.В. Зянько – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...6.../5.pdf>. 3. Соменкова Н.С. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия / Н.С. Соменкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского: Экономика и финансы. – 2008. – № 1. – С. 160–162. 4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 326 с.

Надійшла до редколегії 11. 10. 2012

УДК 658.589''313''(477)

Стратегія розвитку інноваційної діяльності підприємства України на сучасному етапі / Квятковська Л. А., Воробйова Л. Д., Волкова Ю. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 65–71. – Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрены особенности формирования стратегии развития инновационной деятельности украинских предприятий по определенным типам стратегии инновационной деятельности. Определены основные этапы инновационной стратегии предприятия и критерии, характеризующие эффективность инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегическое поведение, инновационный потенциал предприятия, инновационный процесс.

In the article the features of the strategy of innovation Ukrainian enterprises for certain types of strategy innovation. The main stages of the innovation strategy of enterprises and the criteria that characterize the efficiency of innovation enterprise.

Keywords: innovation, strategic behavior, the innovative potential of enterprise, innovation process.

УДК 330.131.7

О. В. КЛИМЕНКО, студент, НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Наукова стаття порушує одну з найбільш актуальних в наш час проблем активізації інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів України – проблему управління ризиком інноваційної діяльності. У роботі розглянуто види ризиків, з якими мають справу підприємства України, вивчена природа інноваційного ризику, розроблено авторське визначення даної економічної категорії, обґрунтовано комплексний підхід до управління ризиком інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний ризик, концепція корпоративної соціальної відповідальності, фактори ризику.

Вступ. В умовах безперервних змін в економічній, політичній та соціальній сферах особливу важливість для підприємства набирає управління ризиками, яке є складовою загальної системи управління. Слід зазначити, що в країнах з розвиненою ринковою економікою в останнє десятиліття ведеться доопрацювання законодавства, стандартів та кодексів, які б допомагали в організації та вдосконаленні внутрішнього контролю і, як наслідок, системи управління ризиками в цілому. Одним із принципів ефективного внутрішнього контролю є дієвість системи управління ризиками. При цьому управління ризиками розглядається як невід'ємна частина внутрішнього контролю та обов'язковий елемент системи управління підприємством. У такій ситуації прагнення підприємства стабільно працювати і розвиватися стикається з системами внутрішнього контролю та управління ризиками, які ще знаходяться в процесі формування. Така ситуація не дозволяє керівникам бути впевненими в досягненні своїх цілей. У процесі переходу до ринкової економіки національного господарства в Україні було визнано наявність ризику й необхідність керувати ним, а також реалізовано спроби методичного опрацювання даної тематики [1, 2].

В економічній літературі існує велика кількість класифікацій ризиків залежно від класифікаційних цілей. Усі ризики тісно пов'язані із середовищем функціонування організації, тому їх доцільно поділяти на ризики зовнішнього та внутрішнього середовища. Найбільш цілісну й комплексну класифікацію ризиків за сферою виникнення запропоновано Н. Ю. Подольчаком (рис.) [3].



Рис. – Класифікація ризиків підприємства за сферою виникнення [3]

Прикладами ризиків зовнішнього середовища є несприятливі зміни у митному й податковому законодавстві, розвиток інфляційних процесів, збільшення банківських кредитних ставок, зниження рівня платоспроможності споживачів тощо. Прикладами ризиків внутрішнього середовища є ризики низького кваліфікаційного рівня працівників, браку необхідної інформації при прийнятті управлінських рішень, плинності кадрів тощо [4].

Зосередимо нашу увагу на інноваційних ризиках підприємства. В цілому для управління інноваційним ризиком сьогодні застосовуються різноманітні методи й інструменти. Згідно з характером впливу на фактори ризику пропонуємо розділити всі методи й інструменти управління інноваційним ризиком на такі:

- 1) методи зниження ступеня факторів інноваційного ризику;
- 2) методи посилення (використання) сприятливих можливостей, що відкриваються.

Вказані методи повинні бути реалізовані по відношенню до відповідних факторів інноваційного ризику. До першої групи методів можна віднести методи зниження ймовірності факторів інноваційного ризику й (або) величини пов'язаних із ними втрат. На сьогодні мають найширше розповсюдження на практиці наступні методи:

- ухилення (відмова) від ризику;
- диверсифікація;

- резервування;
- страхування;
- передача ризику.

Сутність і порядок реалізації методів першої групи достатньо глибоко розкриті в літературі [5, С. 156-164; 6, С. 298-301]. Особливу увагу слід звернути на найбільш радикальний метод, пов'язаний із відмовою від ризику, крайнім варіантом якого є відмова від інноваційного проекту в цілому. У наш час такий підхід рекомендують нарівні з іншими методами лише у випадку, якщо величина ризику і ймовірність його настання дуже великі. Але при цьому слід пам'ятати, що цей метод однозначно веде до відмови від отримання додаткового прибутку для підприємства, а тому потребує ретельного обґрунтування вибору.

До другої групи методів управління інноваційним ризиком відносять методи посилення (використання) сприятливих можливостей, що відкриваються в ході реалізації інноваційної діяльності підприємства. До них можна віднести методи попередження – отримання інформації про фактори ризику, прогнозування і т. д. [7].

Таким чином, управління ризиком інноваційної діяльності повинно включати два основних напрями:

- 1) зниження ступеня окремих факторів інноваційного ризику;
- 2) розвиток сприятливих можливостей, пов'язаних із факторами інноваційного ризику.

Необхідність реалізації цих напрямків зумовлена необхідністю підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства. Таким чином, сьогодні необхідний принципово новий (комплексний) підхід до управління ризиком інноваційної діяльності, який ґрунтується на механізмі оптимізації. Ми вважаємо, що даний механізм має базуватися на чіткій ідентифікації факторів інноваційного ризику й виокремленні факторів, пов'язаних виключно з небезпекою і таких, що підлягають однозначній мінімізації, а також факторів, пов'язаних із сприятливими можливостями, які потребують створення умов для їхньої реалізації.

Ми вважаємо, що ефективним і дедалі більш популярним інструментом управління факторами інноваційного ризику, що забезпечує реалізацію обох вказаних напрямків, є концепція соціальної відповідальності бізнесу.

Поняття «корпоративна соціальна відповідальність» зародилося в кінці ХХ ст. і представляє собою концепцію управління бізнесом, орієнтовану на задоволення очікувань всіх зацікавлених сторін у комплексному стійкому економічному, соціальному й екологічному розвитку, що відповідає потребам нашого часу і не ставить під загрозу можливості й прагнення майбутніх поколінь. Дана концепція включає в себе два основних аспекти (рівні) діяльності бізнесу:

1) виконання бізнесом зобов'язань, приписуваних податковим, трудовим, екологічним чи іншим законодавством (наприклад, своєчасна виплата заробітної платні, сплата податків та ін.) Даний аспект складає базовий рівень корпоративної соціальної відповідальності;

2) готовність добровільно нести необов'язкові витрати на соціальні потреби зверх норми, встановленої податковим, трудовим, екологічним чи іншим законодавством, виходячи не з вимог закону і умов договорів, а з моральних, етичних міркувань (наприклад, підвищення кваліфікації кадрів, благодійна діяльність та ін.)

Отже, концепція корпоративної соціальної відповідальності об'єднує два ключових напрямки управління ризиком інноваційної діяльності підприємства – зниження негативних наслідків і підсилення сприятливих можливостей. Розглянута концепція має високий потенціал залучення бізнесу в рішення основних проблем сучасного етапу розвитку України шляхом формування сприятливих для бізнесу довгострокових перспектив.

Список літератури: 1. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – [3-є вид., доп. і перероб.]. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с. 2. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): [монографія] / П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с. 3. Подольчак Н. Ю. Класифікація ризиків та методи їх зниження / Н. Ю. Подольчак // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво НУ «ЛП», 2002. – № 457. – С. 23-32. 4. Основи бюджетування зовнішньоекономічної діяльності організації: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Л. С. Ноджак, Н. Я. Петришин, Ю. Л. Логвиненко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 216 с. 5. Васин С. М. Управління ризиками на підприємстві. – М.: Дело и Сервис, 2011. – С. 156-164. 6. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Управление инновациями: теория и практика. – М.: Эксмо, 2008. – С. 298-301. 7. Подольчак Н. Ю. Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств: [монографія] / Н. Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 340 с.

Надійшла до редколегії 09. 10. 2012

УДК 330. 131. 7

Управління ризиком інноваційної діяльності підприємства / Клименко О. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 72–76. – Бібліогр.: 7 назв.

Научная статья затрагивает одну из наиболее актуальных в наше время проблем активизации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов Украины – проблему управления риском ин-

новационной деятельности. В работе рассмотрены виды рисков, с которыми сталкиваются предприятия Украины, изучена природа инновационного риска, разработано авторское определение данной экономической категории, обоснован комплексный подход к управлению риском инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный риск, концепция корпоративной социальной ответственности, факторы риска.

The scientific article is devoted to one of the most actual current problems of innovative activity of Ukrainian economic entities – the problem of innovative risk management. The article considers the types of risks that are dealing with enterprises of Ukraine, studied the nature of innovation risk, the author developed a definition of this economic category, reasonably comprehensive approach to risk management innovation.

Keywords: innovation, innovation risk, the concept of corporate social responsibility, risk factors.

УДК 658:008:005

Г. А. КОРЧАГІНА, аспірант, ХНЕУ, Харків

КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМСТВА: КАТЕГОРІАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ

В роботі розглянуто визначення таких понять як «культура підприємства», «організаційна культура», «корпоративна культура», «економічна культура». Проведено аналіз наданих визначень. Розглянуто склад та взаємозв'язок цих понять та надано вдосконалені визначення

Ключові слова: культура, організаційна культура, корпоративна культура, економічна культура, культура підприємства.

Вступ. З огляду на сучасний розвиток суспільства та підприємництва в Україні стало очевидно, що застарілі методи керування підприємством, персоналом вже не діють та не є актуальними. Основою усіх зв'язків на підприємствах та за їх межами є гуманізація, поставлення постаті працівника на перший план та розгляд його не як ресурсу підприємства, а як надбання. Звичайно, коли мова йде про кваліфіковані кадри, з високою компетенцією та культурою. Рівень культури підприємства, різновид культури відіграє дуже важливу роль в діяльності будь-якого підприємства – він впливає на якість внутрішніх зв'язків всередині та зовні, соціальний клімат на підприємстві, а, отже, і на результативні показники роботи підприємства (прибуток, плинність кадрів тощо). Культуру можна назвати «вектором діяльності підприємства», тому що саме культура підприємства може впливати на напрямок та характер діяльності підприємства.

Аналіз літератури. Питанням культури на підприємстві присвячено вже досить багато трудів. Ще вчені радянського союзу присвятили багато своїх трудів культурі виробництва, культурі праці, культурі працівників [1;2;3]. Сучасні науковці такі, як Шкода В. В., Кальянов А. В. [4], Медведева О. А. [5], Василькова Т. В. [6], Хамініч С. Ю. [7], Гончаров В. М., Родіонова О. Ю. [8], Туріянська М. М., Пеннер В. Г. [9], Виходець О. М. [10] та ін.. теж активно досліджують питання культури на підприємстві та її вплив на ефективність роботи підприємства.

Мета дослідження, постановка проблеми. Метою дослідження є аналіз визначень понять «культура підприємства», «організаційна культура», «корпоративна культура» та «економічна культура» для синтезування підходів щодо визначення цих понять, розмежування їх застосування. Наочне схематичне представлення допоможе визначити ієрархію цих категорій в системі ринкової економіки країни. Це дасть змогу уникнути плутанини із вживанням цих понять, тому що багато авторів прирівнюють всі ці поняття та не розмежують їхнє використання і значення.

Матеріали дослідження. Вперше поняття «культура підприємства» з'явилося в 1980р. в статті журналу Business Week, де мова йшла про складність зміни цінностей, які проголошують успіх чи невдачі на підприємстві [11]. В радянському союзі існувало поняття культура праці, та культура виробництва, яка характеризувала рівень історичного розвитку суб'єкта праці у всьому різноманітті та цілісності його морально-ділових та морально-психологічних якостей. Культура праці – сукупність якостей працівника, які є адекватними до вимог виробництва та, які забезпечать його ефективне функціонування [3, с. 3].

В таблиці 1 надані визначення понять «економічна культура», «організаційна культура», «корпоративна культура» та «культура підприємства», які розкривають різні підходи до розглядання цих категорій.

Узагальнюючи визначення, наведені в таблиці, можна виділити наступні підходи:

1. ціннісно-орієнтований – розглядає з позицій цінностей, як основи культури, це принциповий основоположний підхід. Послідовниками цього підходу є Г. Хаєт, О. Медведева, Л. Горшкова, О. Большаков. Д. Бодді, Р. Пейтон. З. Румянцева, М. Тевене, М. Дороніна, Д. Елдрідж, А. Кромбі.

2. невловиме-алегоричний, абстрактний – розглядає культуру як невловиме, уявлене явище. До прихильників цього підходу можна віднести О. Стеклову, О. Віханського, А. Дороніна, Е. Уткіна, К. Шольца, Е. Капітонова. О. Виходця. С. Хамініч, В. Маслова.

3. системний – розглядає культуру як систему елементів. Прихильниками даного підходу є В. Травін, А. Колос. Д. Репка, К. Голд, Д. Задихайло, Л. Мірчіч.

4. інтегральний, який об'єднує кілька підходів в собі. У більшості випадків припускає розглядання культури, в основі якої лежать цінності, але з точки зору системного підходу. Прихильниками такого підходу є А. Петтігрю, Т. Галкіна, Б. Усманов, В. Співак, А. Томпсон. С. Ковалевський. А. Воронкова, Е. Шейн.

У той же час, надаючи визначення культурі підприємства, автори описують характеристики організаційної і навпаки. Так, наприклад Е. Шейн у своїй роботі, присвяченій організаційній культурі та лідерству, надає визначення організаційної культури, але називає її культурою групи [28]. Деякі вчені вважають, що корпоративна й організаційна культура – це синоніми або взаємозамінні терміни [10; 13; 14; 18; 29]. Наприклад, О. Максименко вважає, що диференціація цих двох понять визначається масштабами підприємства, а І. Грошев, – що «організаційна культура» відноситься до локальної галузевої організації, а «корпоративна культура» – до багатопрофільної міжнародної корпорації [29, с. 73-77].

На наш погляд, організаційна та корпоративна культура – це різні поняття, які виконують різні функції та слугують різним цілям на підприємстві та входять до складу культури організації. Корпоративна культура виконує більш представницьку функцію, вона передає символіку підприємства, формує зовнішній імідж підприємства, корпоративні ритуали та традиції, корпоративні норми поведінки, міфи та легенди, орієнтовані на зовнішнє коло спілкування (клієнти, партнери тощо). Отже, корпоративна культура має інформаційно-представницький характер, представляючи дану організацію в світі. Щодо організаційної культури, це більш ширше поняття. Схематично зв'язок таких понять, як культура підприємства, організаційна та корпоративна культура надано на рисунку (рис.).

Організаційна культура складається з наступних елементів: культура виробництва; культура умов праці, організації праці, засобів праці і трудового процесу; культура персоналу; культура комунікацій (міжособових відносин); культура соціального забезпечення; культура управління; культура інновацій та культура відносин із контрагентами [Узагальнено 24;25].

Таблиця 1 – Визначення категорій культури на підприємстві

Рівень	Автор [джерело]	Визначення
Економічна культура (ЕК)	Великий спонсорований сторони (А.Б. Борисов) [12, с.829] Халеміч С.Ю. [7, с.20]	ЕК – система цінностей та спонсування господарської діяльності, пов'язане ставлення до будь-якої форми власності та к омерційного успіху як до великого соціального досягнення, успіху, несприйняття настроїв "зрівнялівки", створення та розвиток соціального середовища для підприємництва тощо
Організаційна культура (ОК)	І. Халеміч, О. Медведєва [13, с.280] В. Гравин [13, с.275]	ОК – історично визначений рівень розвитку засобів виробництва й економічних відносин людини, виражений у формалізованих економічних пов'язках й ефективній економічній діяльності. ОК – переконання, норми поведінки, настанови й цінності, які є написаними правилами, що визначають, як повинні працювати й поводитись люди в даній організації. ОК – система неписаних правил, що визначають поведінку людей, їхню схильність до тих або інших дій у процесі роботи, які формуються спонтанно, під впливом наявного в організації практики управління, психологічного клімату, того прикладу, що подається представниками керівництва
	А. Петигрю [7] Дорошнін М.С. [14, с.68] О.Є. Стеклова [15, с.11]	ОК – це єдина для всіх прима, через яку всі події, об'єкти і дії сприймаються однаково, що відрізняє плану організацію від іншої. Її індивідуальність, особливості, її обличчя, тобто гувіл форми ОК – це сукупність основних переконань, що формуються спонтанно чи розробляються в міру того, як організація розв'язує проблеми адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції. ОК – це соціальне явище, яке виникає на будь-якому підприємстві та являє собою систему цінностей, переконань, а також норм, правил, традицій, які наповнюють діяльність організації
	Галкіна Т.П. [22, с. 71]	ОК – система нал біогенічних засобів здійснення кооперованої людської діяльності, яка включає цінності в якості основних елементів, що визначають оновлені типи організації та орієнтують діяльність працівників в потрібному напрямку; норми поведінки, які узгоджені з цінностями; культурні форми, в яких проявляється унікальність сумісного досвіду та мислення членів даної організації, інформаційна система, яка дозволяє забезпечити необхідними знаннями співробітників
	Горшкова Л.О. [16, с. 166] Віжневський О.С. [17, с.123]	ОК – це сукупність цінностей, переконань, відносин, спільних для всіх співробітників даної організації, які узгоджують норми іншої поведінки ОК – ідеологія управління, яка поділяється більшою частинною персоналу, припущення, сподівання, що лежать в основі історичних та взаємодій як всередині організації, так і з оточенням. ОК – «душа» організації, яка встановлює невидимі важелі, що управляють діями членів організації; вона проявляється у вигляді цінностей, які поділяються членами організації, прийнятих вірувань, норм поведінки тощо
	Вольшак О.С. [18]	ОК – це складна композиція цінностей, вачень, очікувань, традицій та норм поведінки, які приймаються більшою частиною членів організації.
	Д. Бодді, Р. Пейтон [18, с.262] Дорошнін А.В. [13, с.276]	ОК – особливі цінності та переконання стосовно способів поведінки співробітників і виконання спільної діяльності, що мають істотний вплив на формування структури, систем комунікацій ОК – істотна інтегральна характеристика організації, що є продуктом внутрішніх соціальних сил, яка консолідує дії членів організації та створює умови для прогнозування їхньої поведінки

Продовження табл. 1

Корпоративна культура (КК)	Е. А. Уткін [18, с. 262]	ОК – це інтегральна характеристика організації (її цінностей, основ поведінки, способів оцінювання результатів її діяльності), подана системно
	Усманов Б. Ф. [19]	ОК – традиції і манери поведінки, з яких втілюються основні цінності організації, її кадрового складу
	Калітонов Е. О. [20, с. 84]	ОК – система базових цінностей та уявлень, сукупістю прогресивних формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, які полюбляють членими організації, направляють поведінку персоналу й задають орієнтири структури організації, системи управління, процесу праці, що сприяє в умовах приватної власності, ринкових відносин зв'язанню організації з етикою
	Т. О. Соптомандина [19]	ОК – єдине матеріальне, соціальне, духовне – «поле» компанії, що формується під впливом усього розмаїття процесів і явищ навколишнього світу і дозволяє організації просуватися до успіху
	З. П. Румянцева [19]	ОК – це спільні цінності, соціальні норми, установки поведінки, які регламентують дії особистості
	А. Л. Колес, Д. А. Рєпка [19]	ОК – це умовна система, що складається з набору правил і стандартів, що визначають взаємодію і узгодженість членів колективу, управлінських ланки, структурних підрозділів і ключових факторів розвитку підприємства
	Е. Шольц [22, с. 69]	КК – наявна, навізна та каформалізована свідомість організації, яка керує поведінкою людей та, в свою чергу, самоформується під впливом інших поведінок
	Калітонов Е. О. [20, с. 15]	КК – основний компонент у досягненні організаційних цілей, підвищення ефективності організації та управління інноваціями. Головна мета КК – забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції організації за рахунок удосконалення управління персоналом
	Співак В. О. [24, с. 13]	КК – якісна реалізація різноманітних позитивних корпоративних (некорпоративних) на основі системи цінностей соціального партнерства, які поділяються суспільством та співтовариством сучасних (креативних) корпорацій, котрі визначають їх поведінку, характер діяльності, максимізацію корпоративного доходу та менеджменту з урахуванням соціально-етичної відповідності
	Е. Голд [21]	КК – це система матеріальних і духовних цінностей, проповідей, що власодібно як собою, так притаманна даній організації, які відбивають її індивідуальність та сприйняття себе та інших в соціальному та речовому середовищі, яка проявляється у поведінці, взаємодії, сприйнятті себе та навколишнього середовища; унікальні характеристики особливостей організації, які сприйняті членами, та які відрізняють її з поміж інших організацій в даній галузі

Елдрік Д. Коомб А. [4, с. 10]

КК – унікальна сукупність норм, цінностей і переконань, які визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених цілей

Д. Занкайло, О. Кибенко [13, с. 280]

КК – сукупність правил, звичаїв і етичних практик у сфері корпоративного управління, що не одержала нормативного закріплення в законодавстві й ґрунтується на загальнокультурному

Визначення О. М. [19, с. 28]

КК – це уявлення персоналу про те, що можна і чого не можна робити в організації. Це індикатор стану організації, регулятор взаємодіювання між фірмою, співробітниками, клієнтами, партнерами

Закінчення табл. 1

Культура підприємства (КП)	А.К. – головний фактор забезпечення реалізації стратегії підприємства, є продуктом внутрішніх соціальних сил і виявляється в системі цінностей і принципах ведення справ, які визначаються керівництвом компанії, в явних нормах і соціальній політиці, у традиціях організації, в міжособистісних відносинах, практиці контролю за роботою персоналу тощо	А.К. Томпсон [13, с. 176]
	КП – це цілісна відносно стійка система цінностей, символів, взаємодій, норм, технічної культури, управлінської культури, освіти, соціальних політики, що сформувалася на підприємстві з метою створення його існування, які характеризують саме це підприємство та сприймаються більшістю співробітників	Ковалевський С.В., Мельниченко О.А., Хася Г.Л. [23; с. 13]
	КП – система духовних і матеріальних цінностей, що відображають відносини всередині підприємства та з зовнішнім середовищем та представляють як особливості бізнес-процесу	Боронкова А.К. [25, 39/; 409]
	КП – уявлення як керівництва, так і персоналу про цінності, професіоналізм на всіх рівнях і у всіх функціональних сферах	Хамелін С.Ю. [7, с. 24]
	КП характеризується сукупністю цінностей і зв'язків поведінки, що визначають функціонування підприємства	Таванне М. [28, с. 9, с. 47, с. 49]
	КП – це те, що характеризує підприємство та відрізняє його від інших за рядом зовнішніх впізнаваних ознак, але головне за тим, як підприємство реагує на різні ситуації життя – обставини на ринку, потреби персоналу, які визначає рівень злочинної ефективності, результат взаємодії між підприємством та зовнішнім середовищем	Д.Смирнич, проф. управління в Школі управління Айзенберга [11, с. 23]
	КП – це сутність підприємства, яка пригадує тільки даному підприємству та є способом опису цього підприємства або матрицею для розшифрування цього особливого «кодексу спільності»	Виконавець О.М. [10, с. 5]
	КП – сукупність поведінки (явлень), які підіймаються усіма членами групи, що створена на протязі усього існування у відповідь на проблеми, які поставили перед підприємством	Джонс М.С. [18, с. 87]
	КП – складна система різних якостей, куди входять моральні риси фахівців, менеджера, підлеглих, освіти, духовні потреби, естетика зовнішнього вигляду офісу, виробничих приміщень, сукупність соціальних цінностей і норм, які є регулятором економічної поведінки та виконують роль соціальних палив; – суттєву ідеологію характерних характеристик є продуктом внутрішніх соціальних сил, який, по-перше, консолідує діяльність організації, по-друге, – створює умови для цілеспрямованого й певної інтеграції	Джонс М.С. [18, с. 262]
	КП – культурною організацією варто розуміти анакальну сукупність норм, цінностей, переконань, образів поведінки і т.п., які визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей	Д.Елдрідж, А.Кромбі [19]
Культура підприємства (КП)	КП – реально діюча система цінностей, єдині стандарти досягнення своїх мети, навколо яких об'єднуються всі члени організації від першого співробітника до керівника	Джонс М.С. [18, с. 262]
	КП формує життєву організацію на основі специфічних якостей взаємодіючих елементів і керівників, пов'язаних співробітників, продукції та послуг, що виробляються, технологій, взаємодії з зовнішнім середовищем, репутацією в цільовій аудиторії	Джонс М.С. [18, с. 262]
Культура підприємства (КП)	КП – образ мислення, який увійшов в звичку та став традицією, спосіб дії, який б'ється чи ментально мірюю позначають усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками, щоб кожен член колективу став «своїм»	Маслов В.В. [27]
	Патерн колективних базових уявлень, які набагато глибоко при розв'язанні проблем аналізують до змін зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, ефективність якого є достатньою для того, щоб вважати його цінним та передавати новим членам групи в якості правильної системи стрийняття	Е.Шейн [28, с. 31]



Рис. – Взаємозв'язок понять культура організації, організаційна та корпоративна культура та їх місце в ринковій економіці країни

Висновки. Представлений аналіз категоріального апарату культури на підприємстві показав існуючі підходи до визначень таких понять, як економічна культура, організаційна та корпоративна культура й культура підприємства, визначив прихильників того чи іншого підходу та показав, що більшість авторів не дають чіткої границі щодо їхнього вживання. Але, на нашу думку, корпоративна, організаційна та культура підприємства – це різні поняття, які існують на підприємстві одночасно, які виконують різні функції та завдання та входять в систему економічної культури, яка в свою чергу є складовою частиною ринкової економіки країни. Дуже важливо чітко визначати границі функціонування кожної з цих категорій, розмежовувати їх вживання й значення, що полегшить такі процеси на підприємствах, як цілеполягання, досягнення поставлених цілей та контроль. А це, в свою чергу, позитивно позначиться на основних результатах діяльності підприємств.

Список літератури. 1. Пихало В.Т. Культура управления современным производством. – М.: Знание, 1988. – 64с. 2. Тарасенко И.С. Культура управленческого труда. – Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1980. – 88с. 3. Щербак Ф.Н. Профессионально-нравственная культура труда. – Л.: Знание, 1985. – 32с. 4. Шконда В.В. Корпоративна культура в управління людським потенціалом: монографія / В.В. Шконда, А.В. Кальянов. – Донецьк: Ноулідж, 2009. – 168с. 5. Медведева О.А. Модели культуры организации и оценка ее состояния: монография / под общ. Ред. Г.Л. Хаета. – Краматорск: ДГМА, 2006. – 216с. 6. Василькова Т.В. Организационная культура в системе хозяйствования предприятия. – Донецк: 1997. – 134с. 7. Хамініч С.Ю. Економічна культура в системі управління: монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 140с. 8. Гончаров В.М. Формування організаційної культури підприємств: монографія / В.М. Гончаров, О.Ю. Родіонова. – Луганськ: Ноулідж, 2011. – 214с. 9. Туріянська М.М., Пеннер В.Г. Мтруктура репутації підприємства: монографія. – Луганськ: Янтар, 2009. – 140с. 10. Виходець О.М. Засади культури організації: монографія. – Одеса: ОЛТЕХ, 2008. – 139с. 11. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200с. 12. А.Б. Борисов Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2009. – 860с. 13. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток: Монографія. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 280 с. 14. Дороніна М.С. Управління організаційною поведінкою: монографія / М.С. Дороніна, В.В. Тютліко-

ва – Х.: ХНЕУ, 2011. – 200с. **15.** *Стеклова О.Е.* Организационная культура: учеб. Пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2007. – **16.** *Горшкова Л.А.* Анализ организации управления. Аналитический инструментарий. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208с. **17.** *Виханський О.С.* Стратегическое управление: учебник. – М.: Экономистъ, 2005. – 296с. **18.** *Дороніна М.С.* Управління економічними і соціальними процесами підприємства: монографія. – Х.: ХНЕУ, 2002. – 432с. **19.** *Черных Е.А.*, Организационная культура – междисциплинарность понятия и концептуальная сложность определения [Электронный ресурс <http://corpculture.ru>] **20.** *Капитонов Э.А.* Корпоративная культура: теория и практика. М.: Альфа-пресс, 2005. – 352с. **21.** *Мирошниченко Ю. В.* Формирование корпоративной культуры на отечественных торговых предприятиях // Бизнес информ №6, 2010. – с.118-122 **22.** *Галкина Т.П.* Социология управления: от группы к команде. Уч. Пособие – М.: Финансы и статистика, 2001. – 224с. **23.** *Ковалевский С.В., Медведева О.А., Хаев Г.Л.* Развитие культуры организации: гуманизация, качество деятельности, успех. – Краматорск: ДГМА, 2007. – 196с. **24.** *Спивак В.А.* Идеальный руководитель, идеальный предприниматель. – СПб.: Нева, 2003. – 320с. **25.** *Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / За заг. ред. проф. А.Е. Воронкової.* – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 448с. **26.** *Тевене М.* Культура предприятия / Пер. с франц. под ред. В.А. Спивака. – 3-е изд. – СПб.: Нева, 2003. – 128с. **27.** *Маслов В.В.* Бизнес как проблема культуры [Электронный ресурс www.nbuv.gov.ua] **28.** *Шейн Э.Х.* Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336с. **29.** *Ячменева В.М., Царенко Н.В.* Корпоративная культура: сущность, теории, практика//Экономика управления №6, 2007. – с.73-77

Надійшла до редколегії 29. 10. 2012

УДК 658:008:005

Культура підприємства: категоріально-понятійний апарат / Корчагіна Г. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 76–83. – Бібліогр.: 29 назв.

В статье рассмотрены определения таких понятий как «культура предприятия», «организационная культура», «корпоративная культура», «экономическая культура». Проведен анализ предоставленных определений. Рассмотрена сущность и взаимосвязь этих понятий, синтезирован ряд подходов к определению данных определений.

Ключевые слова: культура, организационная культура, корпоративная культура, экономическая культура, культура предприятия.

In the article the definition of concepts such as "enterprise culture", "organizational culture", "corporate culture", "economic culture". The analysis provided by the definitions. The essence and the relationship between these concepts, synthesized a number of approaches to data definitions.

Keywords: culture, organizational culture, corporate culture, economic culture, the culture of the enterprise.

УДК 330. 341. 2

Т. В. КОНДРАТЬЄВА, канд. екон. наук, ЛНУ ім. Тараса Шевченка, Луганськ

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ФІРМИ

В роботі досліджено концепцію розвитку фірми на основі синтезу еволюційного й структурного підходів. Проаналізовано еволюцію структури фірми, визначено напрями еволюції, що забезпечують розвиток фірми у сучасних умовах.

Ключові слова: економічний розвиток, еволюційний підхід, організаційна структура, динамізм зовнішнього середовища, інститути.

Вступ. Основною метою і критерієм ефективності економічної поведінки в сучасних умовах є розвиток фірми. На макrorівні індивідуальна динаміка економічних суб'єктів вчиняє прямий вплив на майбутнє національної економіки – міра ефективності діяльності підприємств визначає можливості розвитку держави в цілому.

© Т. В. Кондратьєва, 2012

Мета дослідження, постановка задачі. Метою даної роботи є визначення ключових характеристик сучасної концепції розвитку фірми. Для досягнення поставленої мети необхідним є розв'язання наступних задач: уточнення поняття економічного розвитку і його факторів на основі синтезу еволюційного та структурного підходів,

Аналіз останніх досліджень та літератури. Відповідно до загальноприйнятого визначення, розвиток – це "необоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів" [1]. Спрямованість даного процесу означає наявність єдиної, внутрішньо взаємозалежної лінії, що називається траєкторією розвитку. У результаті руху по траєкторії виникає "новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків)" [1]. Поняття розвитку виникло в результаті формування теоретичних уявлень про лінійність часу, наявність спрямованих і необоротних змін у природі й суспільстві.

В економіці концепція розвитку найчастіше має на увазі прогрес, тобто еволюційне або революційне, лінійне або нелінійне збільшення якості економічних об'єктів. Розвиток фірми представляється як "динамічне придбання нової якості . . . , що дозволяє запобігти виникненню кризових явищ на будь-якому часовому інтервалі життєвого циклу" [2]. Факторами появи цієї нової якості є впорядкування внутрішніх елементів і взаємодій фірми із зовнішнім середовищем. Дослідження механізмів розвитку призвело до формування еволюційної теорії, що пізніше знайшла своє відбиття й в інституціональній економіці. Іншим підходом до вивчення процесів розвитку є структурний, який у багатьох галузях науки представляється еволюційному. Даний напрям вивчає внутрішню побудову, організацію й функціонування об'єктів, що розвиваються.

Матеріали досліджень. У біології, історії, соціології значущі результати були отримані на основі синтезу еволюційного й структурного підходів до дослідження процесів розвитку. Можливість синтезу даних підходів визначається чітко спостережуваною відповідністю зміни умов економічної системи й еволюції структури фірми (табл.).

При цьому під організаційною структурою фірми розуміється сукупність форм і способів диференціації й інтеграції елементів фірми для досягнення єдиної мети. Вона включає механізм керування, способи залучення й функціональ-

ного розподілу суб'єктів і ресурсів, а також інституціональні норми, що регулюють діяльність фірми [3].

Таблиця ілюструє помітну й значну еволюцію структури фірми у відповідь на зміну умов зовнішнього середовища.

Таблиця. Еволюція організаційної структури фірми

Період	Характеристики ринку	Домінуюча економічна парадигма	Ключові компетенції фірми	Напрямок зміни організаційних структур
Доіндустріальна епоха	1. Обмеженість правових форм підприємств 2. Повільність морального старіння капіталу 3. Конкуренція розуміється як придушення або поглинання суперника	Класична й неокласична теорії – аналіз виробничої функції, витрат виробництва	Поділ праці, управління виробничими витратами	Жорстка ієрархія, централізовані, механістичні структури
Індустріальна епоха (з початку XX ст.)	1. Перевага екстенсивних факторів розвитку фірм, масовість виробництва 2. Орієнтація на технічні інновації 3. Пасивність покупців 4. Чітко розмежовані галузі	Кейнсіанство Монетаризм Прикладні теорії (менеджмент, маркетинг)	Масштаб виробництва, стандартизація і спеціалізація	Децентралізовані й м'які дивізіональні й адаптивні структури
Післяіндустріальна епоха (з кінця XX ст.)	1. Розмаїтість форм власності на ресурси підвищує їх доступність 2. Інформаційний уклад економіки 3. Еволюція поведінки споживача 4. Жорстка конкуренція, насиченість і глобалізація ринку 5. Складність й нестабільність середовища	Інституціоналізм – концепція трансакційних витрат, питання еволюції економічних об'єктів	Створення цінності товару або послуги	Гнучкі й плоскі структури, розмаїтість форм інтеграції й дезінтеграції фірм

Історія розвитку фірми починається з організації у формі одноособового володіння й поступового ускладнення взаємозв'язків. У доіндустріальну епоху превалюють фірми в традиційному розумінні – ремісничі й мануфактурне виробництво. У відносно стабільних зовнішніх економічних умовах механістичні організаційні структури максимально використовують переваги масштабу виробництва й поділу праці.

Механістичні структури виграють за рахунок високого ступеня формалізації робіт, здійснення комунікацій "зверху вниз", невисокого ступеню участі агентів у процесі прийняття рішень. І. Ансофф відзначає, що "концепції конкуренції в її сучасному розумінні до 1880 року не існувало. Відповідно до ранніх уявлень, конкурувати – це означає домагатися придушення або поглинання суперника, але ні в якому разі не суперничати з ним на ринку на однакових правах" [4]. Ви-

робництво є ключовою компетенцією фірми, тобто унікальними здатностями, що є потенційними джерелами її конкурентної переваги [5].

Результати досліджень. Науково-технічний прогрес створює нові вимоги до структури фірми, підвищуючи динамізм зовнішнього середовища. Впровадження науково-технічних досягнень і розвиток масового виробництва відбувається за рахунок припливу акціонерного капіталу. Це прямо відбивається на інституціональній складовій фірми, тому що значно ускладнює структуру її зовнішніх і внутрішніх контрактів. Виникають і розвиваються гібридні структури, що включають елементи як ринку, так і класичної фірми. Моральне старіння технологій, розвиток нецінових механізмів конкуренції спричиняють підвищення вимог до організаційної структури фірми. Рішенням даної проблеми є створення більш гнучких децентралізованих форм – дивізіональних і адаптивних структур. Вони орієнтовані на особливості конкретних ринків, проектів та цілей.

Можна говорити про те, що стимулом еволюції фірми є сигнали зовнішнього середовища, а механізмом – зміна організаційної структури. Напрями еволюції організаційних структур, що забезпечують розвиток фірми у сучасних умовах, наступні:

- дебюрократизація, відмова від формалізації, від відокремлення функціональних і штабних ланок;
- трансформація організаційних структур керування з пірамідальних у плоскі, з мінімальним числом рівнів між вищим керівництвом і безпосередніми виконавцями;
- децентралізація ряду функцій керування;
- підвищення ролі інноваційної діяльності, створення в рамках великих компаній інноваційних фірм, орієнтованих на виробництво й самостійне просування на ринках нових виробів і технологій та діючих на принципах "ризикового фінансування";
- підвищення статусу інформаційних і кадрових засобів інтеграції (наприклад, комбінації персоналу) у порівнянні з технократичною і структурною інтеграцією.

Висновки. Таким чином, сучасна економічна концепція розвитку полягає в динамічному придбанні нової якості, що дозволяє економічним суб'єктам ефективно функціонувати в нестабільних ринкових умовах. Можливості розвитку

фірми залежать від особливостей взаємодії її агентів, що доведено в роботі на основі аналізу еволюції економічної організаційної структури. Кореляція структури фірми й траєкторії її розвитку пояснюється тим, що організаційна структура є функцією, що визначає ефективність перерозподілу прав власності на ресурси фірми і рух організаційної економічної структури по особливій траєкторії структурних змін.

Список літератури: 1. Большая советская энциклопедия. Т. 21 : Проба – Ременсы : в 30 т. / [гл. ред. А. М. Прохоров]. – М.: Советская энциклопедия, 1976. – 639 с. 2. Морковина С. С. Обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства в сфере промышленного производства : автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08. 00. 05 "Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность" / С. С. Морковина. – Тамбов, 2008. – 44 с. 3. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 429 с. 4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [научный ред. и автор предисл. Л. И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 5. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 8-33.

Надійшла до редколегії 15. 10. 2012

УДК 330. 341. 2

Сучасна концепція розвитку фірми / Кондратьєва Т. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 83–87. – Бібліогр.: 5 назв.

В работе исследована концепция развития фирмы на основе синтеза эволюционного и структурного подходов. Проанализирована эволюция структуры фирмы, определены направления эволюции, обеспечивающих развитие фирмы в современных условиях.

Ключевые слова: экономическое развитие, эволюционный подход, организационная структура, динамизм внешней среды, институты.

In the work the concept of development of a firm based on the synthesis of structural and evolutionary approaches is researched. Evolution of a firm structure is analyzed, directions of evolution providing development of the firm in modern conditions are identified.

Key words: economic development, evolutionary approach, organizational structure, dynamism of the environment, institutes.

УДК 658.29:519.816

Н. О. КУРЯТНИК, аспірант, НТУ «ХПІ»

ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

В статті описані теоретичні підходи щодо формування критеріїв в процесі прийняття управлінського рішення. Проаналізовані можливості щодо групування критеріїв з метою спрощення процедури вибору.

Ключові слова: критерій, управлінське рішення, прийняття управлінського рішення.

Вступ: Приймаючи управлінське рішення, що є однією з невід'ємних складових роботи сучасного менеджера, ОПР (особа, що приймає рішення) наштовхується на проблему оцінювання не лише кінцевого результату прийнятого

©/ Н. О. Курятник, 2012

рішення, але й оцінювання альтернатив чи ефективності проходження окремих етапів процесу прийняття рішень. Прийняття ефективних управлінських рішень є однією зі складових успішного функціонування підприємства на ринку, тож постає цілком закономірне питання визначення критеріїв подібного оцінювання.

Хоча проблематика прийняття управлінського рішення достатньо широко освітлена в працях багатьох науковців, слід зазначити, що в сучасній економічній літературі немає достатньо чіткого та однозначного визначення критерію, оскільки в найбільш широкому розумінні критерій сприймається як певний оціночний показник, що в кінцевому результаті дає змогу зробити кращий вибір, відповідно до поставлених перед ОПР цілей. Різноманітність цілей, що може ставити перед собою ОПР в процесі виконання професійних обов'язків, зумовлює і різних набір критеріїв та вимоги до них відповідно до ситуації та мети оцінювання.

Аналіз останніх досліджень та літератури: Так, Варфоломєєв та Воробйов дають визначення критерію лише з математичної точки зору: «критерій – це спеціальна функція, що задана в номінальній, числовій чи кількісній шкалі, областю визначення якої слугує множина альтернатив» [2]. Ларичев же дає більш узагальнене визначення, вказуючи, що «критерії оцінки альтернатив – це показники їх привабливості (чи непривабливості) для учасників процесу вибору» [3].

Причому, в даному випадку критерій сприймається як оціночна характеристика вибору альтернативи, в той час як, наприклад, потребує більш детального дослідження питання розробки критеріїв для кожного з етапів прийняття управлінського рішення. Так, наприклад, ОПР може прагнути оцінити якість інформації, що поступила до системи. У дослідженні оцінки якості процесу прийняття управлінського рішення Сіменко І.В. пропонує формувати критерії якості інформаційного забезпечення [4].

Недостатньо дослідженим залишається процес розробки системи найбільш застосовуваних критеріїв для визначення оптимальної альтернативи у галузевому розрізі, підвищення уваги до якого з боку науковців дозволило б значно підвищити частку раціональних рішень в загальній їх сукупності, що приймаються на підприємстві. При чому необхідно розглядати саме систему критеріїв, визначаючи одночасно ступінь та напрямок взаємозалежностей між окремими критеріями. Хоча існують дослідження, що описують процес прийняття рішення в

енергетиці [5], але автори приділяють мало уваги конкретизації критеріїв прийняття рішення.

На сучасному етапі розвитку економічної думки критерій також набуває актуальності не лише як показник оцінки альтернативи, але й як оціночний показник ефективності управління в цілому. Так, В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич наводять наступні критерії ефективності менеджменту [6]: оперативність, надійність системи управління, якість виконання функцій, забезпеченість засобами оргтехніки, оптимальність системи управління.

Мета досліджень: Метою даної роботи є аналіз системи критеріїв, що можуть бути застосовані в процесі прийняття рішень для підприємств, що функціонують в електроенергетичній галузі.

Матеріали досліджень: Так, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі автори акцентують увагу на наявності як якісних, так і кількісних критеріїв прийняття рішення. Якщо перші можна застосувати для оцінки будь-якого рішення, то використання критеріїв другої групи потребує суворої формалізації процесу вибору, звичайно, якщо проблемна ситуація дозволяє це зробити. Прагнення до значної формалізації складних проблем може призводити до занадто сильного спрощення ОПР ситуації, яке в подальшому негативно відіб'ється на кінцевому результаті за рахунок потенційного неврахування окремих складових.

Тож, приймаючи управлінське рішення, ОПР може застосовувати як кількісні, так і якісні критерії в залежності від мети оцінювання на структури проблемної ситуації. Але необхідно зазначити, що якісні критерії у застосуванні є найбільш проблематичними, які важко чисельно виміряти, тож оцінка ситуації за ними носить достатньо суб'єктивний характер.

Кількісним критеріям також приділяється багато уваги, особливо останнім часом, оскільки все гостріше стоїть проблема зниження суб'єктивності процесу прийняття управлінського рішення за рахунок формалізації окремих етапів процесу. Але при цьому ОПР може зіштовхнутися з кількома проблемами:

- по-перше, для оцінки ситуації може бути необхідним застосування якісних критеріїв, які важко формалізувати, тож необхідно або буде застосовувати складні процедури формалізації, або відкидати такі критерії. У другому випадку може значно знизитися якість прийняття рішення, адже оцінки за цими критеріями може бути необхідною.

- по-друге, за значної формалізації процесу прийняття управлінського рішення необхідною є наявність додаткових знань, вмінь та навичок щодо правильного трактування отриманих в процесі розрахунків результатів. І необхідно зважати на те, що складність проблем сучасного підприємства ставить ОПР перед необхідністю здійснення багатокритеріального вибору та застосування певного програмного забезпечення, яке не завжди є доступним ОПР.

Досліджуючи процес прийняття рішення на українському підприємстві, і, зокрема, на електроенергетичних підприємствах, можна зазначити, що з метою спрощення процедури вибору можливе застосування не просто окремих критеріїв, а їх груп, що полегшить ОПР не лише процес вибору, але й процедуру встановлення взаємозалежностей між окремими критеріями, адже при формулюванні критеріїв необхідно враховувати й той факт, досягнення оптимальності за одним критерієм може призводити до погіршення за іншими параметрами, які є не менш важливими [7].

При цьому необхідно розуміти, що неможливо врахувати всі критерії, і не всі зі сформульованих критеріїв є рівнозначними, зважаючи на конкретну ситуацію, тому необхідно спочатку проаналізувати мету проведення оцінювання, критерії, за якими може бути проведена оцінка, та учасників, що приймають участь в процесі прийняття рішення.

Для вирішення такої проблеми пропонується використати за основу групування, запропоноване Стародуб І. В. [7], в якому автор пропонує поділити критерії за наступними групами: параметричні, економічні, соціальні та експлуатаційні. При цьому додамо до існуючого переліку груп критеріїв ще кілька, які є також значущими для електроенергетичного підприємства: правові, кваліфікаційні та технологічні.

Розглянемо кожну з цих груп більш детально:

- параметричні – відповідність системи окремим параметрам, наприклад, точність, безперебійність роботи, постійність напруги в мережі тощо;
- економічні – прибутковість діяльності, рентабельність, зниження витрат, відповідність бюджету;
- експлуатаційні – ступінь зношення основних фондів, ефективність залучення нових ресурсів;
- соціальні – ступінь задоволення послугами населення;

- правові – врахування існуючих норм законодавства та впливу державних органів;
- кваліфікаційні – рівень кваліфікації робітників, що приймають участь в процесі прийняття або реалізації рішення;
- технологічні – ступінь технологічного забезпечення операцій, наявність відповідного програмного забезпечення для виконання певного виду робіт чи розрахунків.

Кожна з цих груп критеріїв потребує подальшої деталізації, зважаючи на можливість кількісного оцінювання окремих критеріїв групи, та поділу на дві великі групи за впливом на результат, тобто до оптимального стану наближає збільшення чи зменшення за цим критерієм.

Необхідно також зазначити, що ОПР може додатково залучати до процесу прийняття управлінського рішення окремих осіб чи групу осіб. Але ці особи повинні бути обізнані щодо ситуації та мати можливість дати об'єктивну оцінку ситуації за запропонованими параметрами.

Таким чином, процес оцінювання за наявності такого підходу до визначення критеріїв набуває наступного вигляду за етапами:

1. Визначається мета оцінювання.
2. Визначаються учасники процесу.
3. Відбувається ознайомлення учасників процесу з метою оцінювання та шкалами, за якими буде надаватися оцінка, якщо критерії потребують кількісної оцінки, але не є вимірюваними без застосування експертів.
4. Відбувається вибір груп критеріїв, що можуть бути використані для оцінки.
5. Проводиться дискусія з метою звуження кола критеріїв в кожній окремій групі.
6. З обраних груп обираються найбільш значущі для даного процесу.
7. Проводиться аналіз взаємозв'язків між обраними критеріями.
8. Проводиться процедура оцінювання.

Слід зазначити, що якщо кожна з підгруп має той самий вектор впливу на результуючу альтернативу, тож в результаті можна побудувати пов'язану систему критеріїв, що відбиває характер взаємозв'язків між ними в процесі вибору, врахувати ступінь впливу кожної з груп на результуючу альтернативу, надати

вагових коефіцієнтів не кожному окремому критерію, а групі критеріїв, що значно спростить процедуру вибору, та дозволить агрегувати узагальнені оцінки. Подібний підхід дозволить значно спростити процедуру вибору та знизить вимоги до ОПР, що приймає рішення, оскільки менша кількість критеріїв передбачає використання більш простих економіко-математичних моделей для процедури вибору.

Висновки: Таким чином, в подальшому планується на базі групування критеріїв більш детально описати систему з них, що можуть впливати на процес прийняття рішень в електроенергетиці, дослідити їх взаємозв'язки, окреслити кола рішень, щодо яких може бути застосована система.

Список літерари: 1. Орлов А.И. Принятие решений. Теория и методы разработки управленческих решений. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Дону: Издательский центр «МарТ», 2005. – 496 с. 2. Варфоломеев В.И., Воробьев С.Н. Принятие управленческих решений: Учебное пособие для Вузов. – М: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2001. – 288с. 3. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений: Учебник. Изд.второе, перераб. и доп. – М.: Логос, 2002. – 392 с. 4. Сіменко І.В. Якість процесу прийняття управлінських рішень: визначення етапів та послідовність аналітичних процедур // Режим електронного доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2011_4/Simenko.pdf 5. Геращенко І.О., Домбровська Г.П. Процес прийняття управлінських рішень на енергетичних підприємствах в сучасних умовах господарювання // режим електронного доступу: http://eprints.kname.edu.ua/577/1/214-220_%D0%93%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf 6. Рутьєв В. А., Гуткевич С. О. Менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с. Режим електронного доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/menedzhment/menedzhment_-_rulyev_va 7. Стародуб В.І. Критерії оцінювання транспортно-планувальної системи міста. // Режим електронного доступу: nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v40249.doc

Надійшла до редколегії 19. 10. 2012

УДК 658.29:519.816

Визначення критеріїв процесу прийняття управлінського рішення / Курятник Н. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 87–92. – Бібліогр.: 7 назв.

В статті описані теоретическіе підходи к формированию критериев в процессе принятия управленческого решения. Проанализированы возможности по группировке критериев с целью упрощения процедуры выбора.

Ключевые слова: критерий, управленческое решение, принятие управленческого решения.

The article describes theoretical approaches applied to formation of criteria in decision making process. It also analyzes the possibilities for the criteria grouping in order to make the procedure of choice easier.

Key words: criterion, managerial decision, management decision making.

УДК 330. 322. 3: 334. 716

О. Ю. ЛІНЬКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Наведено результати дослідження проблем управління промисловими підприємствами. Структуровані особливості розвитку національних промислових підприємств. Запропоновано заходи щодо удосконалення управління промисловими підприємствами з метою забезпечення конкурентоздатності. Проаналізовано світовий досвід удосконалення управління промисловим підприємством та можливості його використання в Україні.

Ключові слова: організаційна структура, управління промисловим підприємством, державне регулювання, міжнародна конкуренція, децентралізація, кредитна політика, реорганізація управління, мотивація.

Вступ. Основою розвитку економіки є конкурентоспроможність промислових підприємств, бо саме вони є основним джерелом наповнення бюджету. Дослідженням проблем, пов'язаних із удосконаленням управління промисловими підприємствами, займається багато вітчизняних та закордонних вчених. Але актуальним залишається питання забезпечення ефективності управління промисловим підприємством в умовах глобалізації.

Дослідженням проблем удосконалення управління промисловими підприємствами займається багато вітчизняних та закордонних вчених: І. Ансоф вивчає стратегічне управління підприємством [1]. В. Астахов пропонує систему забезпечення фінансової стійкості підприємства [2]. І. Максимова займається питаннями оцінки конкурентоспроможності підприємства [3]. Д. Пілдіч Аналізує шляхи вивчення споживача [4]. Т. Пітерс і Р. Уотерман вивчають аспекти ефективності підприємства [5]. Але актуальним залишається питання забезпечення ефективності управління промисловим підприємством в умовах глобалізації.

Постановка задачі. Метою дослідження є вивчення проблем управління промисловими підприємствами. Завдання публікації – розробка заходів щодо удосконалення управління промисловими підприємствами в сучасних умовах.

Методологія. Типовими проблемами сучасних промислових підприємств є: падіння обсягу продажу та рентабельності; втрата традиційних ринків збуту, складність пошуку нових; неузгодженість дій вищого керівництва підприємства; відсутність напрямку розвитку; недостатність нової продукції та технології. Управління промисловим підприємством в сучасних умовах пов'язане із зміною орієнтирів їх діяльності (підвищення ефективності виробництва, максимізація прибутку, вихід на нові ринки, задоволення потреб найманих працівників). Сучасні умови характеризуються посиленням міжнародної конкуренції, зростанням господарського ризику, вільним ціноутворенням і вибором постачальників, споживачів за мінімальної участі держави в підтримці промислових підприємств. Галуззю державного регулювання стають макроекономічні перетворення. Головна тенденція управління промисловими підприємствами – його децентралізація (посилення самостійності).

Промислові підприємства в Україні можна розділити на дві групи на ті, що: виживають в складних умовах; орієнтовані на ринковий розвиток. До першої групи відноситься дуже велика кількість промислових підприємств, які за часів незалежності змінили форму власності, але це не призвело до ефективної зміни управління. До другої належить незначна частина промислових підприємств, які були створені з переходом до ринкових умов і отримали кардинально оновлену систему менеджменту, адаптовану до реалій сьогодення. Головними проблемами управління підприємствами першої групи є: складна кредитна політика; умови дії постійно змінюються; поява нових контрагентів на ринку; зміна структури галузі.

Основні протиріччя управління промисловими підприємствами: роздержавлення та збереження існуючих зв'язків з постачальниками, посередниками і споживачами не завжди ефективне. Для подолання протиріч існує потреба в перепідготовці менеджерів за програмами: професійного аналізу міжнародного ринку з метою вивчення споживачів; підписання нових контрактів про співробітництво в різних країнах світу.

Шляхи підвищення ефективності управління промисловими підприємствами: впровадження стратегічного управління розвитком; систематизація державної політики щодо розвитку різних галузей промисловості; впровадження нових структур управління та мотивації праці відповідно до форм власності; реалізація нового механізму взаємодії підприємств промисловості із контрагентами (постачальниками, посередниками, споживачами) на основі маркетингу та інноваційного менеджменту. Роль держави в ринкових умовах – регулювання головних параметрів ринку, до яких вимушені пристосовуватися промислові підприємства різних форм власності. Впроваджуючи регулювання ринку держава впливає на структуру виробництва, наближуючи її до потреб суспільства. Боротьба виробників за споживача сприяє підвищенню якості товарів, розвитку суспільних потреб та новому стимулюванню виробництва. Удосконалення управління промисловим підприємством потребує формування нового типу господарських керівників замість технологічних, що передбачає: створення системи економії ресурсів; економічний розрахунок, постійне порівняння витрат із доходами, моніторинг запитів та поведінки споживачів, пропозиція нових товарів та оцінку конкурентної позиції.

Практика реорганізації управління в американських компаніях свідчить, що тільки 20 % нововведень є дієздатними і те завдяки активній участі вищого керівництва. Тому практика удосконалення управління в національних підприємствах повинна мати постійну основу для модернізації. Послідовність удосконалення управління на промислових підприємствах: комплексний аналіз готовності підприємства до впровадження новацій (достатність всіх видів ресурсів та наявність бар'єрів – конфлікт між підрозділами, неефективна система комунікацій, слабка підтримка керівництва, протиріччя між новими вимогами до працюючих і системою мотивації, бюрократичні перепони); складання дерева цілей удосконалення управління; створення структури щодо реалізації заходів по удосконаленню управління; формування методів контролю та регулювання за його наслідками. Складність удосконалення управління національними промисловими підприємствами в тому, що понад 80 % є потенційними банкрутами, хоча тільки 10 % не мають потенціалу для виходу з цього стану. Керівництво намагається в скрутному фінансовому становищі залучити інвестиції, але інвестори фінансують тільки перспективні проекти, тому першочерговим кроком розвитку національних підприємств стає стратегічне планування діяльності та розстановка пріоритетів. Для підвищення ефективності розробки стратегії розвитку підприємства (за рахунок активізації внутрішнього потенціалу) корисним стає залучення спеціалізованих консалтингових фірм. Головними напрямками пошуку резервів удосконалення управління промисловим підприємством стає: механізм розвитку; розширення самостійності структурних одиниць підприємства; впровадження систем маркетингу та зв'язків з громадськістю; вибір інвестиційних пріоритетів; мотивація інноваційної діяльності; створення команди. Процес удосконалення управління охоплює всі аспекти діяльності підприємства: виробничо-кадровий потенціал; організаційно-управлінські структури; правову форму; господарський механізм. Реформування структури управління дозволяє промислового підприємству отримати конкурентну позицію серед національних виробників; позиціонування товару як якісного та вигідно розташованого.

Результати дослідження. Дослідження проблем промислових підприємств в Україні підкреслює необхідність удосконалення управління.

Висновки. Основні заходи удосконалення управління промисловими підприємствами: комплексний аналіз готовності підприємства до впровадження новацій; складання дерева цілей удосконалення управління; створення структури щодо реалізації заходів по удосконаленню; формування методів контролю та регулювання за його наслідками. Питання для проведення подальших досліджень в

галузі удосконалення управління промисловими підприємствами: програми перепідготовки менеджерів; механізми розстановки інвестиційних пріоритетів; розробка нових товарів.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление – М. 1989. 2. Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством – М. Ось-89 1995 3. Максимова И. В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия – М. Маркетинг 1996 4. Пилдич Дж. Путь к покупателю – М. Прогресс 1991 5. Питере Т. Уотермен Р. В поисках эффективного управления – М. 1986.

Надійшла до редколегії 20. 09. 2012

УДК 330. 322. 3: 334. 716

Удосконалення управління промисловим підприємством в сучасних умовах / Лінькова О. Ю. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 56(962). – С. 92–96. – Бібліогр.: 5 назв.

Приведены результаты исследования проблем управления промышленными предприятиями. Структурированы особенности развития национальных промышленных предприятий. Предложены мероприятия усовершенствования управления промышленными предприятиями с целью обеспечения конкурентоспособности. Проанализированы мировой опыт усовершенствования управления промышленным предприятием и возможность его использования в Украине.

Ключевые слова: организационная структура, управление промышленным предприятием, государственное регулирование, международная конкуренция, децентрализация, кредитная политика, реорганизация управления, мотивация.

The results of research of problems of management industrial enterprises are resulted. The features of development of national industrial enterprises are structured. The measures of improvement of management industrial enterprises are offered with the purpose of providing of competitiveness. World experience of improvement of management an industrial enterprise and possibility of his use is analysed in Ukraine.

Keywords: organizational structure, management, government control, international competition, decentralization, credit policy, reorganization of management, motivation, an industrial enterprise.

УДК 338.23

Н. Ю. ЛУК'ЯНЕНКО, студентка, ЧДУ ім. Петра Могили, Миколаїв,
К. О. ЧЕРНОВ, студент, ЧДУ ім. Петра Могили, Миколаїв

МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕКОНОМІКИ АБО ЧОМУ В УКРАЇНІ ПЕРЕШКОДЖАЮТЬ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЮ

У статті проаналізовано вплив діяльності малих підприємств на економічне зростання в країні. Доведено, що вони є рушійною силою економіки, визначено перешкоди, які існують перед малим бізнесом. Зроблено порівняння функціонування малих підприємств в Україні і закордоном. Запропонований комплекс заходів по вирішенню проблеми ефективного функціонування малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, фіаско уряду, Податковий кодекс, індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Малий бізнес як необхідний компонент економічної стратегії держави привертає увагу багатьох іноземних і вітчизняних науковців. Так, Гесць В. присвятив свої дослідження організаційним заходам сприяння малому бізнесу. Барановський О., Гром'як Л., Єханурова Ю., досліджували фактори, що визначають розвиток малого бізнесу в Україні. Дослідження місця та його ролі малого бізнесу в розвинутих ринкових економіках

© Н. Ю. Лук'яненко, К.О.Чернов, 2012

було об'єктом уваги таких зарубіжних вчених як: Баумоль В., Ведер Б., Портер М., Шумпетер Й.

Постанова проблеми: Малі підприємства є рушійною силою економіки, вони забезпечують її ефективне функціонування. Малий бізнес створює конкуренцію на ринку, перешкоджає утворенню і пануванню монополій на ринку. Отож не можна нехтувати такою важливою складовою економіки. Тому в Україні гостро стоїть питання про подолання проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню малого бізнесу.

Результати досліджень. Малі підприємства в будь-якій країні є важливим елементом в структурі економіки. Вони забезпечують підтримку конкуренції, підвищують рівень зайнятості населення, підвищують ділову активність населення, сприяють ефективному використанню наявних матеріальних, природних і людських ресурсів. Там, де масштаб виробництва не є ефективним чинником, тими видами діяльності займається малий бізнес. Наявність малих підприємств і умов для їхнього створення зменшують диференціацію доходів у суспільстві і створюють умови для самореалізації. Про те наскільки важливими є малі підприємства, свідчить навіть те, що однією з вимог вступу до ЄС є наявність у країні 99% малих і середніх підприємств. Статистична інформація щодо діяльності малих підприємств в Україні наведена в таблиці.

Варто почати з того, що в різних країнах різною є і класифікація щодо того, яке підприємство вважати малим. Тому звертаючись до законодавства України, слід зазначити, що відповідно до Господарського кодексу України від 18.09.2008 року, малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 мільйонів гривень.

Кількість малих підприємств в Україні достатньо швидко збільшувалася починаючи з 1991 року, це й не дивно, адже структурні перетворення в економіці, відхід від командної економіки сприяли цьому. Так у 1991 році налічувалося лише 47,1 тис. малих підприємств, а вже у 2000 році – 217,9 тис. За весь час незалежності України, окрім 2010 року, кількість малих підприємств збільшувалась. Відповідно зростала і кількість найманих працівників на малих підприємс-

твах, найбільша кількість таких працівників була зафіксована у 2008 році – 2156,8 тис. осіб. Темпи зростання малих підприємств уповільнилися у 2008, 2009 році, а у 2010 кількість малих підприємств зменшилася до рівня 2005 року. Цим негативним тенденціям сприяла не лише фінансово-економічна криза, а й відсутність фінансової підтримки і реальних санаційних заходів з боку уряду для малих підприємств. Адже менше 10% малих підприємств використовують банківські кредити. Крім того сума переважної більшості кредитів не перевищує місячний обіг підприємства. Це обумовлено високими відсотковими ставками та небажанням банків надавати кредити через великі ризики. А державні гарантії таких кредитів або пільгове кредитування не передбачене.

Таблиця. Окремі показники діяльності малих підприємств України

	Кількість малих підприємств, тис. одиниць	У % до загальної кількості підприємств	Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників на підприємствах
1991	47,1	-	1192,4	4,9
1995	96,0	-	1124,9	5,6
1998	173,4	82,2	1559,9	9,0
2000	217,9	82,8	1709,8	15,1
2001	233,6	83,6	1807,6	17,1
2002	253,8	84,5	1918,5	18,9
2003	272,7	85,7	2034,2	20,9
2004	283,4	85,6	1928,0	20,2
2005	259,1	85,7	1834,2	19,6
2006	307,4	85,3	1746,0	19,0
2007	324,0	85,1	1674,2	18,4
2008	335,9	92,7	2156,8	24,3
2009	347,8	93,7	2067,8	25,3
2010	290,7	92,9	1992,5	25,5
2011	320,5	92,8	1991,1	25,4

Примітка: складено на основі даних Державної служби статистики України [1].

У 2010 році майже 93% від загальної кількості підприємств становили малі підприємства. Це досить великий показник, але проблемою все одно залишається те, що частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у загальному

обсязі реалізованої продукції складає лише 14,2%, максимальним цей показник був у 2009 році, тоді частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств у її загальному обсязі становила 16,7%. Внесок малих підприємств у ВВП України оцінюють на рівні 10-15 %. В той час як у США у малому бізнесі створюється більше 40% ВВП. В Україні у 2010 році 25,5% найманих працівників працювали на малих підприємствах. Кількість працюючих на малих підприємствах до загальної кількості найманих працівників на підприємствах в Україні збільшувалася навіть незважаючи на скорочення у 2010 році кількості малих підприємств. Але у ЄС більше 70 % населення зайнято у малому бізнесі, у Великобританії малим бізнесом охоплено 36% робочої сили. А взагалі нормою і так званим взірцем до якого треба прагнути Україні є ситуація, коли більше 50% робочої сили зайняті у сфері малого бізнесу.

Порівнюючи кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у світі і в Україні варто зазначити, що Україна за цим показником значно програє розвинутим країнам світу. Так в США кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 10 разів більша, ніж в Україні, навіть в найближчого сусіда України Польщі малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення більше у 7 разів, ніж в Україні.

Тому в Україні гостро стоїть питання про збільшення кількості малих підприємств. Адже це посилює конкуренцію, забезпечує зменшення рівня безробіття, також в свою чергу збільшує зростання темпів ВВП. Тим більше про те, що малі підприємства є ефективним елементом економіки свідчать не лише теоретичні доробки, а й наявна статистична інформація, так продуктивність праці на малих підприємствах в Україні в різні роки була на 10-20% вищою, ніж на великих підприємствах. За таких умов постає логічне питання чому урядовці так мало переймаються питаннями малого бізнесу, зважаючи навіть на те, що там зайнято 25% робочої сили країни. Відповідь на це питання лежить в основі „фіаско уряду”, а також твердження, що кожна людина *homo economicus* і переймається лише власними інтересами.

Поширеним в Україні залишається лобізм, коли рішення, які приймаються вигідні лише обмеженому колу осіб, зазвичай політикам і наближеним до них. А саме вони і є власниками великих підприємств, а розвиток малих підприємств їх

не цікавить. Логролінг, ситуація коли купуються голоси, заради досягнення приватних інтересів теж наявна в Україні.

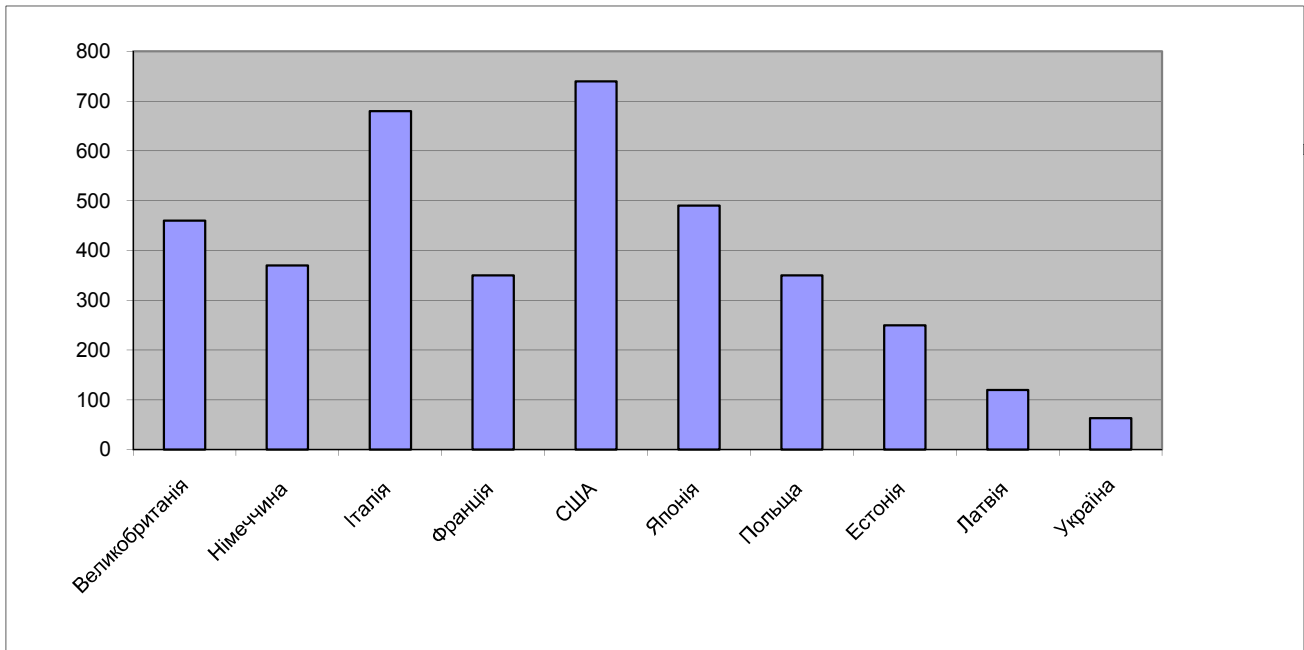


Рис. – Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2010 році у різних країнах світу

Примітка: складено на основі даних Державної служби статистики України [1].

Суперечливим в Україні є прийнятий новий Податковий кодекс. Так згідно з ним вводяться податкові канікули з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року, для тих підприємств, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень. Нової редакції зазнала і спрощена система оподаткування, так за новими правилами малі підприємства почали працювати з 1 січня 2012 року. Існують діаметрально протилежні думки щодо нового Податкового кодексу, але оцінити реальні наслідки для діяльності малих підприємств не є можливим, адже статистична інформація щодо кількості малих підприємств та кількості найманих працівників на малих підприємствах є лише за 2011 рік, а результати одного року не є показовими. Хоча варто зазначити, що суттєвих змін в діяльності малого бізнесу у 2011 році не відбулося.

Але окрім перепон для ведення малого бізнесу існують перепони і для його створення, місце країни в таких рейтингах, як: індекс економічної свободи, і індекс сприйняття корупції відображає цю ситуацію. За рівнем економічної свободи Україна належить до репресивних країн і посідає 163 місце, однією з не най-

сильніших складових цього індексу в Україні залишається свобода ведення бізнесу або регуляторна свобода. За індексом сприйняття корупції Україна посідає 152 місце, саме корупція як елемент групової етики і сильні неформальні інститути, в яких корупція є нормою, перешкоджають малому бізнесу.

Висновок. Отож усі вищі перераховані чинники прямо або опосередкованому впливають на кількість малих підприємств, на частку реалізованої продукції цими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції, а також безпосередньо на рівень зайнятості населення. Подолання всіх вище перерахованих негативних чинників є умовою зростання і кількості зайнятих у сфері малого бізнесу, і зростання внеску малих підприємств у ВВП країни.

Список літератури: 1. Розвиток підприємництва [електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Податковий кодекс України [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Господарський кодекс України [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

Надійшла до редколегії 11. 10. 2012

УДК 338.23

Малий бізнес як рушійна сила економіки або чому в Україні перешкоджають його функціонуванню / Лук'яненко Н. Ю., Чернов К. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 96–101. – Бібліогр.: 3 назви.

В статтю проаналізовано вплив діяльності малого бізнесу на економічний ріст в країні. Доказано, що вони є рушійною силою економіки, визначені перешкоди, які існують перед малим бізнесом. Виконано порівняння діяльності малих підприємств в Україні та за кордоном. Представлено комплекс заходів з вирішення проблеми ефективного функціонування малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, неспроможність уряду, Податковий кодекс, індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції.

This article analyzes the impact of small businesses on economic growth in the country. Proved that they are the driving force of the economy, detected barriers which interfere the activities of small businesses. The functioning of small enterprises in Ukraine and abroad was compared. A set of measures on solving the problem of efficient operation of small businesses was suggested.

Keywords: small business, government failure, the Tax Code, the Index of Economic Freedom, corruption perception index.

УДК 681.83

О. П. МИХАЙЛОВА, магістрант, НТУ «ХПІ»,
П. В. БРІНЬ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ».

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В роботі були представлені та проаналізовані основні проблеми вітчизняного готельного бізнесу. Описані бар'єри, які стали на шляху розвитку Українського готельного бізнесу після розпаду СРСР та переходу пострадянських країн до ринкової економіки. Розглядаються основні перспективи розвитку готельної сфери і туризму України на міжнародному ринку. На основі даних аналізу зроблені висновки та пропозиції щодо вирішення проблем.

Ключові слова: готельний бізнес, готельний оператор, приватна власність, конкуренція.

© О. П. Михайлова, П. В. Брінь, 2012

Вступ. Готельний бізнес в Україні має певні особливості, пов'язані з характером праці в готельній індустрії, видом послуг, структурою продукту, співвідношенням попиту і пропозиції, формами продажу і т.д. Сьогодні індустрія гостинності як сукупність підприємств сфери обслуговування та інших організацій працює в умовах жорсткої конкуренції, відвойовуючи як національний, так і міжнародний ринки. Ринкові перетворення в Україні, що супроводилися роздержавленням власності і появою нових структурних одиниць, повинні були привести до підвищення рівня конкуренції між суб'єктами національної економіки. Таким чином, після розвалу радянського союзу на ринку готельних послуг України з'явилися приватні підприємства, і всі вони в процесі розвитку конкуренції стали боротися за споживача.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питаннями готельного бізнесу займалися такі вчені: Роглев Х. Й., вивчав основи менеджменту в готельному бізнесі [1]; Пуцентейло П. Р., розглядав питання економіки і організації туристично-готельного підприємництва [2]; Скопень М. М., Гуляєв В. Г., Плотникова Н. И, займалися питаннями впровадження комп'ютерних технологій в туризмі [3,4,5]; Кифяк В. Ф. розглядав можливості організація туристичної і готельної діяльності в Україні [6] .

Мета досліджень, постановка проблеми. Визначити та проаналізувати основні проблеми з якими стикається готельний бізнес в Україні, та запропонувати можливі шляхи їх вирішення.

Матеріали досліджень. До основних перешкод розвитку вітчизняного готельного господарства, які потребують усунення відносяться:

1. Недостатня кількість готелів внаслідок значних бар'єрів входження на ринок готельних послуг України. В Україні бракує близько 70 чотирьох та п'ятизіркових готелів (7 тис. номерів) та 400 тис номерів в готелях нижчої категорії. Показник забезпеченості готелями (кількість готельних місць на 1000 осіб) в Україні низький (при нормі 10 місць на 1000 осіб в Україні є лише 2,9 готельних місця (для порівняння: у Москві – 9,3; у Санкт-Петербурзі – 6,4; у Парижі – 38,4; у Відні – 25,6. Все це перешкоджає розвитку готельного господарства, входженню на вітчизняний ринок відомих готельних операторів та створенню національних готельних мереж, які можуть забезпечити належний рівень послуг вимогливим туристам з усього світу.

2. Невідповідність цін рівню якості готельних послуг. Вартість проживання в українських готелях в 2-3 рази перевищує вартість проживання в готелях аналогічного рівня країн Європи, що зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери (відсутній державний орган з обліку готелів та інших закладів розміщення, регулювання та контролю за їх діяльністю) та низьким рівнем диференціації готельних послуг (слаборозвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів, пансіонатів та ін.).

3. Відсутність розвинутої та офіційно облікованої мережі альтернативних засобів розміщення економічного класу (хостелів, малих та міні-готелів, апартаментів). Частково задовольнити попит на місця розміщення могли б малі готелі, апартаменти та хостели, вартість проживання у яких значно нижча. Проте мережа хостелів в Україні розвинена недостатньо, згідно даних Всеукраїнської молодіжної хостел асоціації функціонує лише 27 хостелів (в Європі офіційно зареєстровано 18 тис хостелів, з них 4,5 тис об'єднані єдиною системою бронювання).

4. Низький рівень конкуренції на готельному ринку внаслідок відсутності корпоративних стандартів управління якістю готельних послуг. Український готельний ринок характеризується незадоволеним попитом та обмеженою пропозицією як зі сторони іноземних готельних мереж, так і зі сторони українських готельєрів. На сьогодні в Україні існує лише один національний мережевий готельний оператор – Premier-Hotels, до складу якого входять сім готелів. На сьогоднішній день, на український ринок вийшли і планують вийти такі міжнародні бренди, як: Radisson, Inter-Continental, Hyatt International, Hilton, Sheraton Hotels & Resorts, Marriott International, Accor Group, Magic Life, Rixos, Kempinski Hotels&Resorts, ContinentHotels & Resort, Park Inn, Orbis, Rival Hotels, Comfort Green Hotels Holiday Inn та інші.

5. Недостатня кількість та неналежний рівень підготовки кадрів для готельного господарства. Сьогодні в Україні в туризмі фактично працює 35 тис осіб, ще 120 тис осіб – в готелях та інших закладах розміщення. Підготовку кадрів для туристичної галузі та готельного господарства здійснюють 146 навчальних закладів, з них лише шість (2 в Києві, по одному в – Ялті, Донецьку, Львові, Івано-Франківську) є класичними навчальними закладами туристичного спрямування з повноцінними тренувальними базами практики. Загалом в нав-

чальних закладах на різних формах навчання щорічно готують близько 6500 спеціалістів для сфери туризму та готельного господарства (40% спеціалісти готельного господарства). Згідно світової практики функціонування 10 готельних номерів мають забезпечувати від 4 до 20 спеціалістів.

6. Обмеженість практики використання електронних та автоматизованих систем бронювання готельних номерів та новітніх технологій у процесі здійснення обслуговування в готелях та інших закладах розміщення.

7. Проблема завантаженості та утримання готелів та інших закладів розміщення. Незважаючи на те, що в Україні існує незадоволений попит на готельні послуги, проте та кількість закладів розміщення, яка запланована для введення в експлуатацію є значно більшою, ніж потребує український туристичний ринок на даному етапі розвитку. [7]

Результати досліджень. У контексті вирішення вищенаведених проблем підготовки готельного господарства видається доцільним передбачити такі заходи:

1. Розробити організаційно-економічні заходи стимулювання розвитку системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, включаючи залучення іноземних спеціалістів та фахівців до навчального процесу, розвиток „дефіцитних” спеціальностей на готельному ринку.

2. Врахувати у документах стратегічного планування підготовки, організації розміщення, зокрема щодо: 1) прогнозування очікуваної кількості туристів; 2) диверсифікації закладів розміщення туристів (мотелі, хостели, садиби зеленого туризму та туристичні бази в рекреаційних зонах прилеглих до міста); 3) розробки спеціальних економічних режимів для залучення вітчизняних інвесторів у розвиток мережі хостелів; 4) впровадження електронних інформаційних та автоматизованих систем бронювання місць в готелях, сучасних технічних засобів обслуговування в готелях.

3. Для окупності державних та приватних інвестицій в об'єкти інфраструктури, в тому числі об'єкти готельного господарства, доцільно вже на сучасному етапі брати приклад з Польщі та шукати можливості реалізації в 2013-2015 роках інших масштабних заходів з метою ефективного використання новостворених готельно-туристичних об'єктів.

4. Для вирішення проблеми завантаженості готелів та інших закладів розміщення Державній службі курортів та туризму України доцільно:

а) взяти під контроль розробку туристичних маршрутів та туристичних продуктів, та здійснювати їх промоцію на міжнародному рівні;

б) розробити стратегію виходу українського туризму на міжнародний ринок, яка б обов'язково передбачала створення туристичних представництв України за кордоном;

в) у 2013 році розпочати пошук контрактів на проведення масових спортивних і культурних заходів міжнародного рівня в Україні.

5. З метою створення належного конкурентного середовища на готельному ринку України органам державної влади доцільно виважено підійти до питання залучення іноземних інвестицій (особливо зі сторони відомих готельних операторів) у створення готелів та готельних мереж, більше уваги приділити економічному та податковому заохоченню вітчизняних інвесторів в напрямку створення національних готельних мереж.

6. З метою виведення з „тіні” необлікованих закладів розміщення (малих та мікро-готелів, апартаментів) створити сприятливі умови для легалізації їх діяльності, сформувавши реєстр таких закладів та законодавчо закріпити їх визначення, вимоги до функціонування та необхідних процедур (сертифікація, стандартизація та ін.).

Висновки .На підставі розглянутого теоретичного й практичного матеріалу можна зробити висновок, що готельний бізнес України знаходиться в тяжкому становищі. Існує безліч проблем у вітчизняному готельному бізнесі пов'язаних в першу чергу з переходом України до ринкової економіки після розпаду СРСР. Однак, існує чіткий план і рекомендацій щодо покращення готельного бізнесу в Україні, яких слід дотримуватися державі і українським готельєрам.

Список літератури: 1. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту 2. Пуцетейло П.Р. Економіка і організація готельного підприємництва 3. Скопєнь М.М. Комп'ютерні технології в туризмі 4. Плотникова Н.И. Комплексная автоматизация туристического бизнеса 5. Гуляев В.Г. Нові інформаційні технології в туризмі 6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні 7. Мігуценко Ю.В. Проблеми розвитку готельного господарства України в контексті підготовки до ЄВРО-2012.

Надійшла до редколегії 10. 10. 2012

УДК 681.83

Основні проблеми готельного бізнесу в Україні / Михайлова О. П., Брінь П. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 101–106. – Бібліогр.: 7 назв.

В работе были представлены и проанализированы основные проблемы отечественного отельного бизнеса. Описаны барьеры, которые стали на пути развития Украинского отельного бизнеса после распада СССР и перехода постсоветских стран к рыночной экономике. Рассмотрены основные перспективы развития отельной сферы и туризма на международном рынке.

Ключевые слова: отельный бизнес, отельный оператор, частная собственность, конкуренция.

The paper was presented and analyzed the main problems of the domestic hotel industry. Describes the barriers that are in the way of development of the Ukrainian hotel business after the collapse of the Soviet Union and the transition to the post-Soviet countries market economy. The basic perspective development of

the hotel sector and tourism in the international market. Based on data analysis conclusions and suggestions for elimination of problems.

Keywords: hotel business, hotel operators, private property, competition.

УДК 338.24

В. А. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ „ХПІ”,
Т. В. ОМЕЛЯНЕНКО, аспірант, НТУ „ХПІ”,
І. А. ФЕДОРЕНКО докт. екон. наук, проф., НТУ „ХПІ”.

НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Наведено основні напрямки управління взаємовідносинами зі споживачами електроенергії при переході від діючої моделі ринку електроенергії (закупівельне агентство) до моделі ринку двосторонніх договорів.

Ключові слова: реформа ринку електроенергії, моделі ринку, управління взаємовідносинами, якість.

Постановка проблеми. Як показала практика, діюча модель єдиного покупця на ринку електроенергії України має певні вади, зокрема в частині ціноутворення, залучення інвестицій тощо. Рекомендації міжнародного товариства [1] і досвід впровадження моделі двосторонніх договорів на ринку Російської Федерації [2] підтверджують її більш високу соціально-економічну ефективність.

Відповідно до поданого у ВР України Законопроекту [3] доля регульованого ринку значно скоротиться: відбудеться перехід до системи вільного тарифування в сегменті не побутових споживачів, а в сегменті регульованого державою ринку – впровадження адресних субсидій.

На роздрібному ринку електроенергії у споживачів з'явиться можливість вибору енергопостачального підприємства: середньо-оптова біржа, незалежні збутові компанії, безпосередньо генеруючі компанії, компенсуючий ринок (на добу, на три години вперед) і обласні енергопостачальні підприємства (ОЕП) в статусі Гарантуючого постачальника в першу чергу на регульованому сегменті ринку. Одночасно ОЕП будуть реалізовувати електроенергію за вільними ринковими цінами. Звідси, адаптація ОЕП до ринку двосторонніх договорів вимагає наукової розробки і впровадження властивих ринку інструментів і методів управління взаємовідносинами для учасників роздрібного ринку електроенергії.

Аналіз літератури. Вибір оптимальної моделі ринку електроенергії залишається актуальною проблемою. Ряд Європейських країн, а також Росія обрали шлях лібералізації та створення конкурентних ринків електроенергії [1], а саме перехід до моделі двосторонніх договорів (РДД). Більш того, розвиток спільних енергетичних ринків на міжнародному рівні розглядається у якості інструмента

© В. А. Міщенко, Т. В.Омелянєнко, І. А. Федорєнко, 2012

стійкого економічного розвитку та регіональної економічної інтеграції, що свідчить про тенденції до глобалізації енергетичних ринків [2, 4]. Разом з дискусіями щодо ефективності функціонування моделі РДД у таких країнах, як Росія й Україна [5], більшість авторів, незважаючи на ризики впровадження моделі РДД, підкреслює її переваги і виступає за поглиблення реформ у цьому напрямку.

Постановка задачі. Мета статті – розробка наукових підходів до управління взаємовідносинами на роздрібному ринку електроенергії у ланцюгу „постачальник-споживач” на шляху поглиблення ринкових реформ у галузі.

Основний матеріал. Монопольне положення ОЕП, специфіка розміщення продуктивних сил за регіонами України визначають структуру портфелю клієнтів ОЕП, яка значно відрізняється на ОЕП західних та східних регіонів: з переважанням не побутових споживачів у структурі останніх. На ОЕП промислових регіонів Сходу до 80 % споживачів припадає на промислові підприємства. Разом з тим, в цілому по Україні перші дві позиції за обсягами споживання посідають промисловість і побутовий сектор (у 2011 році на промисловість припадало 48,4 % загального обсягу споживання-нетто, на побутовий сектор – 25,6 %) [6].

За умов прийняття законопроекту [3] та вступу його положень у силу (мається на увазі, що передача та постачання електроенергії стануть відокремленими видами діяльності, функціонуватиме ринок двосторонніх договорів, балансує ринок, ринок добових угод), відбудеться перегрупування споживачів: частина промислових підприємств укладатиме угоди про енергопостачання безпосередньо з виробниками електроенергії, їх структура зміниться, оскільки споживачі отримають змогу обирати постачальника. Моделі ринку Єдиного покупця (закупівельне агентство) та РДД представлені на рис. 1, 2, їх порівняльна характеристика – у табл..

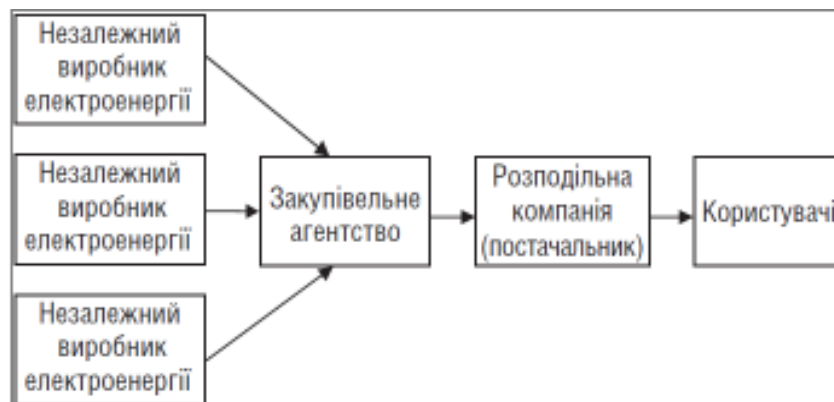


Рис. 1.– Моделі ринку електроенергії: закупівельне агентство



Рис. 2. – Моделі ринку електроенергії: ринок двосторонніх договорів (РДД)

Робота оптового ринку електроенергії (ОРЕ) побудована таким чином, щоб забезпечити покриття змінного впродовж доби (сезону) навантаження на енергосистему. Це досягається за допомогою системи планування роботи об'єднаної енергетичної системи (ОЕС), яку реалізує ДП “Енергоринок”. Відповідно, конкуренція на ОРЕ стає похідною від системи планування та залежить від можливостей і функцій різних видів генерації, які вони виконують, забезпечуючи роботу енергосистеми.

Таблиця. Порівняльна характеристика діючої і перспективної моделей ринку електроенергії

Модель Єдиного покупця (закупівельне агентство)	Модель Ринку двосторонніх договорів
Позитивні риси:	
1) забезпечує конкуренцію на рівні виробництва електроенергії та будівництва електростанцій	1) модель посилює конкуренцію, яка стимулює підвищення ефективності виробництва й споживання, створює мотиви для інвестицій
Ключові вади:	
1) недосконале ціноутворення	1) значне ускладнення регулювання та диспетчеризації енергетичної системи ¹ 2) виникнення проблем управління розвитком енергосистеми ²
2) обмеження конкуренції	
3) послаблення мотивації до скорочення витрат і зниження собівартості електроенергії	
4) відсутність стимулів для інвестицій ³	

¹ У процесі формування балансів потужності необхідно враховувати велику кількість децентралізованих рішень з виробництва/споживання електроенергії.

² Рішення про створення (модернізацію) генеруючих потужностей та електромереж приймають виробники, які несуть усі ризики. Водночас, можливості втручання в ситуацію держави є досить обмеженими.

³ Модель передбачає відбір частини виробників у щоденному режимі, отже вони не мають гарантій завантаження (доходів).

Як було сказано, структура клієнтів ОЕП залежить від регіонального розміщення продуктивних сил. Наведемо дослідження структури портфелю клієнтів типового ОЕП промислового регіону Сходу. Джерело інформації – звітна статистична Форма № 5 – НКРЕ „Звіт про розрахунки за спожиту електричну енергію” за досліджуваним типовим обленерго з 2005 по 2010 рр. включно.

Отже, структура споживання електроенергії за основними категоріями споживачів, складена за аналітичними даними ОЕП, наступна (рис. 1).

Очевидно, що для ОЕП стратегічними споживачами є промислові підприємства: протягом 2005 – 2010 рр. їх питома вага у підсумку споживання основних категорій споживачів становила не нижче 70 %. Значно нижчою є питома вага населення, проте споживання електроенергії населенням поступово зростало, промисловими підприємствами, навпаки, скорочувалось.

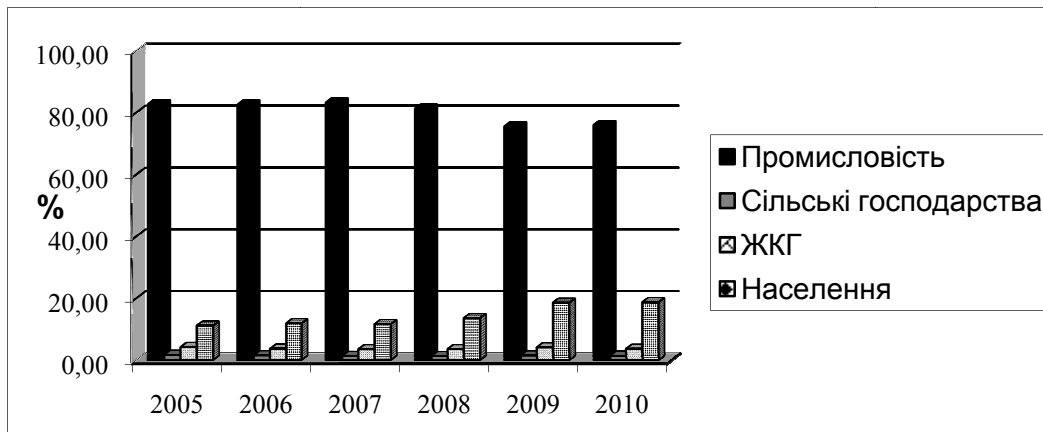


Рис. 3. – Структура споживачів типового енергопостачального підприємства східного промислового регіону (на підставі даних Звіту про розрахунки за спожиту електричну енергію типового ОЕП за 2005 – 2010 рр.)

Що ж стосується розрахунків всіх категорій споживачів за електроенергію, у динаміці спостерігалась ситуація, представлена на рис. 2.

Незважаючи на те, що основну питому вагу у структурі споживання складають промислові підприємства (рис. 3), середній період розрахунків за цією категорією знаходиться в межах 30 днів. Наряду з цим, середній період розрахунків категорій населення і підприємств ЖКГ – близько 70 – 80 днів у середньому, що є понаднормовим й економічно не обґрунтованим.

Більш глибоке дослідження аналітичних даних Форми 5 – НКРЕ свідчить про те, що такий період розрахунків за цими категоріями споживачів пояснюється наявністю циклічної заборгованості, що на третину перевищує щомісячне споживання й залишається непогашеною на кінець звітного періоду (місяць) й переходить на початок наступного місяця з 2005 по 2010 роки включно.

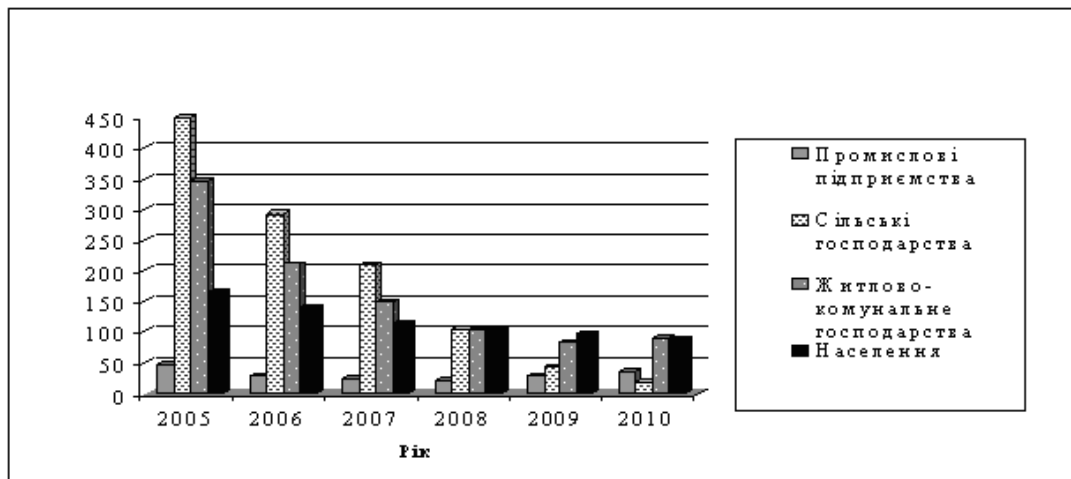


Рис. 4. – Середньорічний період погашення дебіторської заборгованості типового енергопостачального підприємства промислового регіону (у днях) за основними категоріями споживачів (на підставі даних Звіту про розрахунки за спожиту електричну енергію за 2005–2010 рр.)

В умовах діючої моделі ринку Єдиного покупця (закупівельного агентства) тарифи для населення не дозволяють компенсувати собівартість виробництва і транспортування електроенергії. Реалізуючи електроенергію за пільговими тарифами, енергопостачальні компанії зазнають втрат, які вони оформляють у вигляді дотаційних сертифікатів і передають ДП “Енергоринок” для отримання компенсації. Таким чином, субсидіювання пільгових споживачів відбувається за рахунок інших, які, враховуючи, що у структурі середньої роздрібної ціни оптова ринкова ціна становить 79,8%, сплачують за електроенергію ціну, завищену практично на чверть [6]. Наявність пільгових тарифів породжує одну з найбільших проблем електроенергетики – високий рівень перехресного субсидіювання. При цьому, диспропорція у тарифах для промислових і побутових споживачів зростає. Так, за 2000-2010рр. роздрібний тариф на електроенергію для населення зріс майже в 1,6 разу, тоді як для промислових споживачів – майже в’ятеро.

При поглибленні ринкових реформ неминучим стане підвищення тарифів для побутових споживачів, що може в свою чергу викликати нову хвилю неплатежів та соціального невдоволення. За даними соціологічних опитувань, дві третини сімей (66,7%) – сплачують за спожиту електроенергію менше 10% сімейного бюджету; майже 45% – зможуть оплачувати електроенергію за умови підвищення тарифу на 30%; чверть опитаних – якщо тарифи буде підвищено на 50%, а кожна дев’ята сім’я (11,1%) – навіть якщо вони будуть підвищені на 100% [6].

Звертаючись до рис. 1, 2 та табл., модель ринку Єдиного покупця (закупівельного агентства) не стимулює не побутових споживачів до енергозбереження.

За даними соціологічних опитувань [6], найбільшою спонукую до енергозбереження є підвищення вартості електроенергії: так, якщо надання пільгових кредитів на придбання енергозберігаючого обладнання може спонукати до енергозбереження майже 53% опитаних, то підвищення вартості електроенергії – від 71% (якщо вартість зросте на 30%) до 78% (за зростання на 300%). Разом з тим, за даними соціологічних опитувань побутових споживачів, якістю послуг з постачання електроенергії задоволені повністю лише 63,6 % опитаних, в той час як доля частково задоволених склала 20,6 %, не задоволених – 12,7 % опитаних [6].

Варто зазначити, що проблема своєчасних і повних розрахунків з клієнтами є, з одного боку, технічною, а з іншого – економічною і соціально-психологічною. Технічна організація комерційного обліку електроенергії для населення дозволить контролювати обсяги споживання з більшою точністю.

Економічна сторона проблеми полягає в тому, що її розв'язання вимагає значних коштів, які на сьогодні відсутні і у населення, і на ОЕП.

Можна повністю ліквідувати неплатежі з переходом на попередню оплату шляхом установки смарт-лічильників (*smart-metering*) і впровадженням автоматизованої системи розрахунків (білінг). Але залишається проблема соціально-економічна (висока ціна лічильників і недостатня платоспроможність населення і захищених груп абонентів (бюджетні організації)). Неповністю використовуються засоби соціально-психологічного впливу: нагадування, візит контролера тощо.

Виходячи з того, що на роздрібному ринку електроенергії споживач прагне отримувати якісну послугу з енергопостачання за найнижчою ціною, а ОЕП – зберегти клієнтів, задовольнивши їх потреби, максимізувати прибуток, розвиток взаємовідносин з усіма категоріями споживачів має підпорядковуватись наступним принципам⁴.

1. Принцип розподілення вигід та ризиків між енергопостачальною компанією та клієнтами, включає:

- справедливе та економічно обгрунтоване встановлення тарифів,
- справедливі та економічно обгрунтовані фіскальні санкції та заохочення за порушення (дотримання) договірних умов для кожної сторони взаємовідносин.

⁴ Авторська пропозиція

2. Принцип орієнтації на якість послуг як основної конкурентної переваги енергопостачальної компанії. Фактор якості послуг стане складовою тарифу на розподілення електроенергії при поглибленні реформ роздрібного енергоринку [7]. Цей принцип включає:

- якість послуг з енергопостачання (контроль технічних параметрів енергопостачання),
- якість обслуговування абонентів (інформаційно-консультаційна робота, робота зі скаргами та претензіями, формування портфелю супутніх послуг для кожної категорії споживачів).

4. Принцип прозорості взаємовідносин, до якого входять:

1. доступ до єдиної бази споживачів-порушників (крадіжки електроенергії, несплата за рахунками за спожиту електроенергію тощо), всіма суб'єктами роздрібного ринку енергопостачання та супутніх послуг (енергопостачальні компанії, компанії з надання супутніх послуг);

2. відкритість джерел, що містять детальні комерційні звіти енергопостачальних компаній (у обсязі, що не суперечить вимогам законодавства України щодо збереження комерційної таємниці);

3. відкритий доступ до результатів опитувань споживачів.

Визнаючи справедливості позицій авторів, виходячи з проблематики наукової статті, слід доповнити і уточнити головні принципи роботи учасників взаємовідносин на роздрібному ринку електроенергії.

Перш за все – це головний принцип задоволення потреб споживача, який жадає від електроенергетики:

- необхідний рівень доступності електропостачання;
- прийнятний необхідний рівень надійності і якості послуг;
- прийнятний рівень ціни (за надійність і доступність);
- високий рівень безпеки (включаючи гарантії держави).

По-друге, це взаємовигідний характер стосунків для всіх учасників роздрібного ринку електроенергії.

По третє, принцип використання ситуаційного (сценарного) підходу за принципом розстановки пріоритетів збільшення вартості компаній в процесі виконання завдань кожного із етапів переходу до нові моделі функціонування ринку.

Можна виділити три основних фактори конкуренції на ринку енергозбутової діяльності:

– цінові фактори, що визначаються рівнем збутової надбавки, ціною на оптовому ринку електроенергії та пільгами, що надаються захищеним категоріям споживачів;

– якість обслуговування;

– індивідуалізації пропозиції шляхом надання супутніх послуг.

Отже, одночасно з принципами взаємовідносин енегопостачальної компанії з клієнтами нами запропоновані наступні критерії оцінки якості взаємовідносин зі споживачами.

Для ОЕП з домінуванням приватних корпоративних прав – врахування ризику неплатежів, обсягів і режимів енергоспоживання при укладанні річних контрактів на постачання електроенергії.

Портфель кінцевих споживачів електроенергії розцінюється як основний нематеріальний актив, що визначає ринкову вартість компанії.

Водночас є підстави вважати більш цінною та вигідною значну частину категорії промислових споживачів: вони споживають великі обсяги електроенергії, мають усі передумови працювати за вільними ринковими тарифами, вчасно здійснюючи розрахунки за спожиту електроенергію.

Слід зазначити, що при поглибленні реформ роздрібного енергоринку ОЕП зможуть збільшувати маржинальний дохід (торгівельну надбавку) двома шляхами: за рахунок залучення вигідних платоспроможних клієнтів, та за рахунок переведення невигідних клієнтів до категорії вигідних шляхом роботи з ними. Стратегічною метою є одночасна дія за цими двома шляхами. Так, ОЕП зіштовхнуться з проблемою втрати вигідних споживачів, та наявністю „проблемної” категорії клієнтів – населення.

На тлі зростання тарифів одночасно з відміною перехресного субсидювання, існує ризик зростання неплатежів за категорією побутових споживачів. Наряду з непогашеною циклічною заборгованістю попередніх періодів, це створює ризик банкрутства ОЕП. Тобто недостатньо заходів, направлених на погашення існуючої заборгованості, необхідні заходи соціально-економічного впливу на населення щодо забезпечення вирівнювання споживання та розрахунків за спожиту електроенергію.

Отже, така структура клієнтів й особливості платіжної дисципліни по кожній вимагає застосування інструментів маркетингу взаємовідносин відповідно потреб кожної категорії на внутрішньому роздрібному енергоринку. Звідси, до загальних критеріїв якості взаємовідносин зі споживачами можна віднести:

Фінансовий (тактичний) аспект:

- 1) мінімальне відхилення фактичного енергопостачання від планового (мінімізація небалансів енергопостачання, вирівнювання енергоспоживання);
- 2) своєчасність розрахунків за кожною категорією споживачів (або перехід на авансову оплату певних категорії споживачів).

Не фінансовий (стратегічний) аспект: зростання позитивного відношення споживачів до енергопостачальної компанії за даними опитувань (зменшення скарг, зростання рівня довіри, задоволеності роботою енергокомпанії з якості постачання електроенергії та супутнього обслуговування – консультації, роз'яснювальна робота, інформування споживачів тощо.

Висновки. Управління взаємовідносинами з різними категоріями споживачів має відбуватись шляхом заохочення до енергозбереження та завчасності й повноти розрахунків за спожиту електроенергію. Найбільш дієвим інструментом впливу на поведінку споживачів є тарифна політика, а також напрямки бюджетно-податкової політики, ухвалені на законодавчому рівні.

На рівні ОЕП ефективне управління взаємовідносинами з клієнтами доцільно розпочинати з формування портфелю клієнтів, управління їх структурою і режимами споживання електроенергії, індивідуалізації пропозиції послуг для кожної категорії споживачів, врахування ризиків несвоєчасних і неповних розрахунків при укладанні річних контрактів на постачання електроенергії. Для ОЕП, що знаходяться під державним контролем, це послідовне вжиття заходів щодо поетапного зниження циклічної дебіторської заборгованості, вжиття заходів соціально-економічного і психологічного впливу, оцінка альтернативних втрат ОЕП внаслідок несвоєчасної і неповної сплати за спожиту електроенергію.

Список літератури: 1. Давыдовский Ф. Н. Либерализация и создание конкурентных рынков как стратегия развития мирового электроэнергетического сектора / Ф. Н. Давыдовский // Системное управление: электронное научное периодическое издание [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-2/PDF/Davydovsky2.pdf> 2. Катренко В. С. Макроэкономическое регулирование рыночной трансформации в электроэнергетике России [Монография]. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2002. – 192 с. 3. Проект Закону „Про засади функціонування ринку електричної енергії України” № 10571 від 06.06.2012 р. [Електронний ресурс]: – Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=43622 4. Винокуров Е. Ю. Общий электроэнергетический рынок СНГ как инструмент экономического развития и региональной интеграции / Е. Ю. Винокуров // Евразийская экономическая интеграция. – № 1. – 2008. – С. 54 – 74. 5. Беляев Л. С. Рынки электроэнергии: экономический анализ, практический опыт и особенности их организации на востоке России и в Северо-Восточной Азии / Л. С. Беляев // Энергетические связи между Россией и Восточной Азией: стратегии развития в XXI веке: Объединенный симпозиум 30 августа – 2 сентября 2010 г., Иркутск, Россия [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://sei.irk.ru/symp2010/papers/RUS/S1-03r.pdf> 6. Електроенергетика України: стан і тенденції розвитку / Національна безпека і оборона. – № 6 (135). – 2012. с С. 2–34. 7. Цаплин В. Основные направления деятельности НКРЭ Украины по реформированию рынка электрической энергии и усовершенствованию методов регулирования естественных монопо-

лий; ПТО, Киев, Украина, 13-15 Мая, 2009 [Електронний ресурс]: – Режим доступу: Tsaplin_TER_Kiev_May_2009_rus.pdf

Надійшла до редколегії 25. 10. 2012

УДК 338:24

Напрямки управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальної компанії / Міщенко В. А., Омеляненко Т. В., Федоренко І. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 106–115. – Бібліогр.: 7 назв.

Представлены основные направления управления взаимоотношениями с потребителями электроэнергии при переходе от действующей модели рынка электроэнергии (закупочное агентство) к модели рынка двухсторонних договоров.

Ключевые слова: реформа рынка электроэнергии, модели рынка, управление взаимоотношениями, качество

There are considered the main directions of the electric energy customer relationship management during changing the model of energy market.

Key words: reform of electric energy market, models of market, relationship management, quality

УДК 336. 761

О. В. МУЛЯРЧУК, студент, НУВГП, Рівне

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглядається проблема розвитку фондового ринку в Україні, аналізуються індикатори стану його безпеки. Визначено проблеми, пов'язані з функціонуванням сформованої моделі фондового ринку та їх негативний вплив на фінансову безпеку країни.

Ключові слова: фондовий ринок, індикатори безпеки фондового ринку, фінансова безпека.

Вступ. У сучасних нестабільних економічних умовах постійно зростає загроза фінансовій, а отже й економічній безпеці України. Сьогодні економічна ситуація демонструє, що під впливом негативних зовнішньоекономічних факторів сформована модель економічного розвитку (в тому числі модель фондового ринку) не здатна гарантувати економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. У своїх наукових працях вітчизняні дослідники вивчали проблеми фінансової безпеки держави – Бандурка О., Білоус В., Бінько І., Власюк О., Геєць В., Гордієнко С., Кваснюк Б., Кузьменко В., Сухоруков А., Шлемко В., проблеми фондового ринку та його безпеки досліджували Барановський О., Денисенко М., Клименко В., Корнєєв В., Лук'яненко Д., Мозговий О., Назарчук М., Оскольський В., Павленко І., Собкевич О., Столярова В., Терещенко Г., Шелудько В. та інші.

Метою статті є аналіз індикаторів стану безпеки фондового ринку для виявлення його слабких сторін, запропонувати заходи щодо покращення його ста-

© О. В. Мулярчук, 201

ну та ліквідації або мінімізації загроз, а отже, для підвищення рівня фінансової безпеки держави.

Матеріали досліджень. На думку Варналія З. С, фінансова безпека – це стан фінансової, грошово-кредитної, фондової, інвестиційної та податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Єрмошенко М. М. визначає фінансову безпеку як стан фінансової сфери держави, який характеризується збалансованістю та якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання та населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи та соціальний розвиток.

За Барановським О. І., фінансова безпека – це складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур і громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників. Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя.

На нашу думку, фінансова безпека включає в себе комплекс заходів, направлених на стабілізацію фінансового стану держави, підвищенню її стійкості до негативних факторів впливу та мінімізацію ризиків.

Безпека фондового ринку полягає в оптимальному обсязі капіталізації ринку, здатності забезпечити стійкий фінансовий стан суб'єктів ринку, зокрема держави. Вона тісно пов'язана з бюджетною, борговою та інвестиційною безпекою. Крім того для покращення стану безпеки фондового ринку було б доцільно, забезпечити запобігання загроз через оптимізацію діяльності суб'єктів фондових відносин.

Для загальної характеристики та аналізу необхідно враховувати як кількісні, так і якісні показники безпеки фондового ринку.

Критерії оцінки кількісних індикаторів у своїх працях наводив Сухоруків А., таких як: обсяг фондового ринку (капіталізація), співвідношення обсягу капіталізації до ВВП, дохідність ОВДП, частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами.

В свою чергу вважаємо за необхідне звернути увагу та такі показники: темпи розвитку, ліквідність ринку, тенденції змін фондових індексів, вплив ІРО, частка іноземного капіталу на фондовому ринку.

Капіталізація, або обсяг фондового ринку. Один із ключових показників рівня розвитку фінансового ринку країни. В Україні показник рівня капіталізації використовується як для оцінки стану розвитку власне вітчизняного фінансового ринку, так і для порівняння ситуації в національній економіці з іншими країнами, особливо тими, що належать до групи країн із граничними ринками [5, с. 65-66], а також показує характер розвитку ринку акцій.

Результати досліджень. Важливим показником стану розвитку та безпеки фондового ринку країни є відношення ринкової капіталізації до ВВП (табл. 1).

Таблиця 1. * Відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП, %

Індикатор	Фактичні значення				Порогові значення		
	2008	2009	2010	2011	I рівень	II рівень	III рівень
Відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП, %	13,7	15,9	23,3	26,1	90	60	Не <40

* Розраховано на основі даних [2, 3]

Порогове значення даного показника повинно бути на I рівні – 90%, II рівень – 60%, на III рівні не менше 40%. Фактично він знаходиться на низькому рівні – від 13,7% (2008 рік) до 26,1% (2011 рік), що в свою чергу демонструє відсутність можливості оптимізації структури економіки, відсутності механізму автоматичного перерозподілу ресурсами у випадках виникнення шоків і криз (рис. 1). Це створює додаткову загрозу негативних впливів на безпеку фондового ринку та фінансової безпеки держави загалом.

Оскільки, всі проблеми, які існують в економіці країни в умовах розвинутих фінансових ринків, позначаються на динаміці ВВП і ринкової капіталізації, для визначення фінансової ситуації в країні міжнародні рейтингові агентства використовують саме показники ВВП та капіталізації.

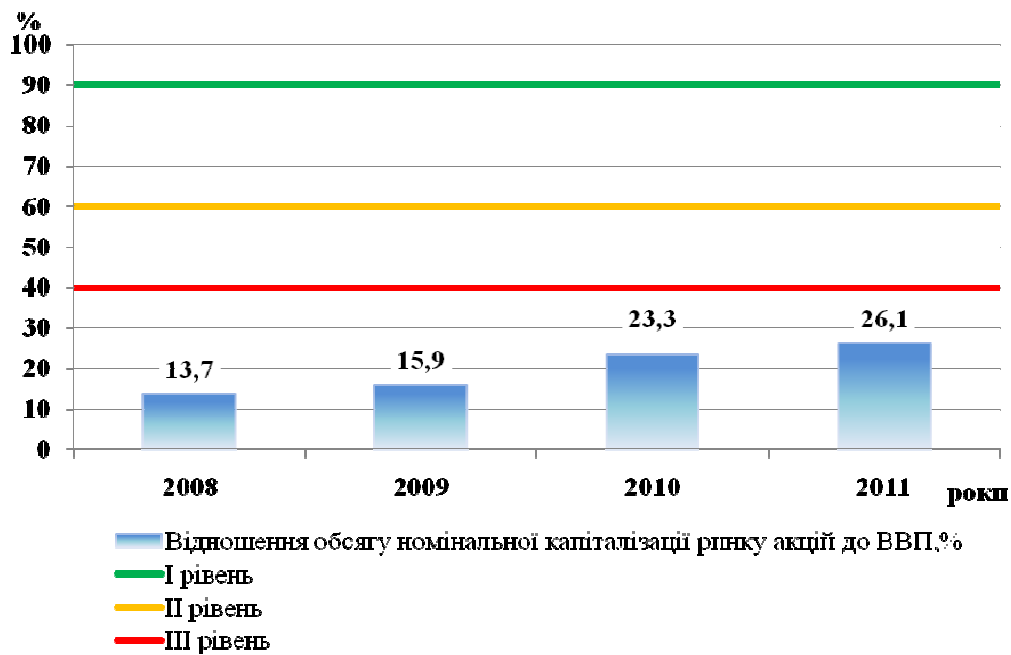


Рис. 1. – Відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП

Таблиця 2. * Темпи приросту капіталізації фондового ринку по відношенню до темпів приросту ВВП України за 2009-2011 рр., %

Показники	Темпи росту			Темпи приросту			Відношення темпів приросту капіталізації та ВВП		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Капіталізація	111,9	175,1	117,7	11,9	75,1	17,7	-3,2	17,9	3,5
ВВП	96,3	104,2	105	-3,7	4,2	5	Критичне значення		Не >10%

*Розраховано на основі даних [2,3]

Ринкова капіталізація у 2009 році виросла на 11,9%, у 2010 р. – 75,1%, 2011 р. – 17,7%, а обсяг ВВП у 2009 р. знизився на 3,7%, зріс у 2010 р. на 4,2%, у 2011 р. – на 5%. У випадку, коли індикатор темпів приросту капіталізації фондового ринку по відношенню до темпів приросту ВВП приймає значення 10-15% виникає потреба в ретельному аналізі причин, які зумовили дане відхилення (2010 рік – 17,9%).

Серед країн із граничними ринками особливо виділяється Україна, причому, якщо у 2007 р. було максимальне зростання ринкової капіталізації – 1,6 рази, то у 2008 р. – максимальне падіння (втричі). Такі самі тенденції демонструє й показник відношення ринкової капіталізації до ВВП країни. Серед аналізованих країн саме в Україні зазначений показник за рік скоротився майже в 6 разів, при цьому найменше падіння спостерігалось у Словаччині (лише в 1,6 раза), а

найбільше, крім України, – в Естонії й Литві (у 3,4 раза). Оскільки даний показник відображає, з одного боку, тенденції формування ВВП, а з другого – розвиток фондового ринку, очевидно, що в Україні сформувалися проблеми, пов'язані як зі спекулятивним характером фондового ринку та його залежністю від іноземного капіталу, так і з незадовільною ситуацією в реальному секторі економіки та високою залежністю вітчизняного фондового ринку від кон'юнктури світових сировинних і товарних ринків [5, с. 69 – 66].

Аналіз впливу боргових цінних паперів на безпеку фондового ринку. У 2011 р. НКЦПФР зареєструвала випусків емісійних цінних паперів на суму 169,8 млрд. грн. в тому числі акцій на 57,79 млрд. грн., облігацій підприємств 35,7 млрд. грн., облігацій місцевих позик 0,6 млрд. грн., інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – 75,75 млрд. грн. [4]), інвестиційно привабливими для інвесторів є незначна їх частина.

Обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2011 році в порівнянні з 2010 роком зріс на 74,2 млрд. грн. або в 1,7 раз.

Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з цінними паперами інститутів спільного інвестування (ІСІ) – 44,6% та з акціями – 34,0% від емісійних випусків цінних паперів у 2011 р.

Міністерство фінансів України у 2011 р. розмістило ОВДП на загальну суму 47,2 млрд. грн., середньозважена дохідність за якими становила 9,1% річних, із них: сума коштів, що надійшли до Державного бюджету України впродовж 2011 року за результатами проведення аукціонів з первинного розміщення ОВДП, становила 25,9 млрд. грн. із середньозваженою дохідністю 8,79% річних; випущено ОВДП для збільшення формування статутного капіталу банків за 2011 р. на загальну суму 8,9 млрд. грн. із середньозваженою дохідністю 9,5% річних.

Таблиця 3. * Індикатори та їх порогові значення безпеки фондового ринку, %

Індикатор	Фактичні значення				Порогові значення		
	2008	2009	2010	2011	I рівень	II рівень	III рівень
Дохідність ОВДП, %	11,9	12,2	10,4	9,11	3	4	Не >10
Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами, %	25,7	38,6	42,8	13,2	30	35	Не >50

* Розраховано на основі даних [2, 3]

Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами знизилась з 25,7% (2008 р.) до 13,2% (2011 р.), у 2009 і 2010 роках перевищувала порогові значення I рівня (30%), II рівня (35%) і наближалась до порогового значення III рівня (не більше 50%), але у 2011 р. зменшилась до безпечного рівня (рис. 2).

Доходність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) у 2008–2010 роках перевищувала всі три порогові значення і складала від 10,4% до 12,2%. У 2011 році доходність ОВДП склала 9,11%.

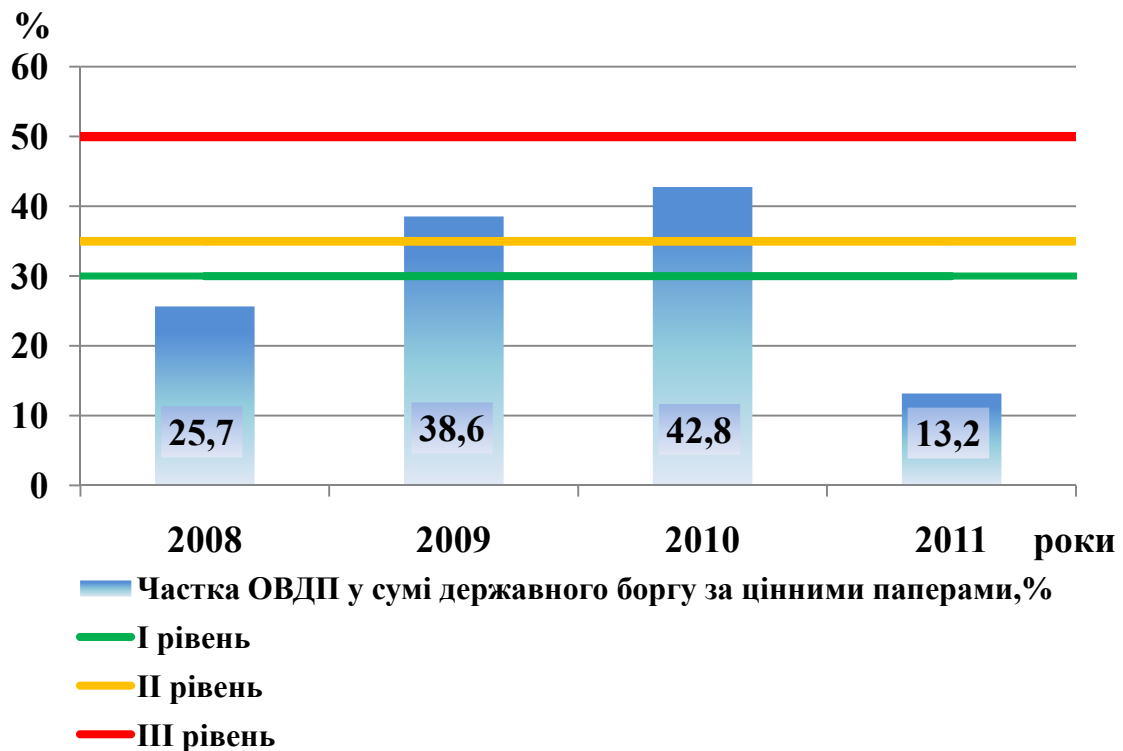


Рис. 2. – Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами*

Таблиця 4. * Доходність державних цінних паперів по відношенню до темпів приросту ВВП, %

Індикатор	2009	2010	2011	Критичне значення
Доходність ОВДП, %	12,2	10,4	9,11	Не <1
Темп приросту ВВП, %	-3,7	4,2	5	
Відношення доходності ОВДП до темпів приросту ВВП, %	-3,3	2,5	1,8	

*Розраховано на основі даних [2, 3]

Доходність державних цінних паперів не може перевищувати темпи приросту ВВП (рис. 3), оскільки це може призвести до росту боргового навантаження на бюджет України. Вітчизняний фондовий ринок характеризується сильною

диспропорційністю розвитку його інституційних елементів, яка проявляється в посиленні боргової складової.

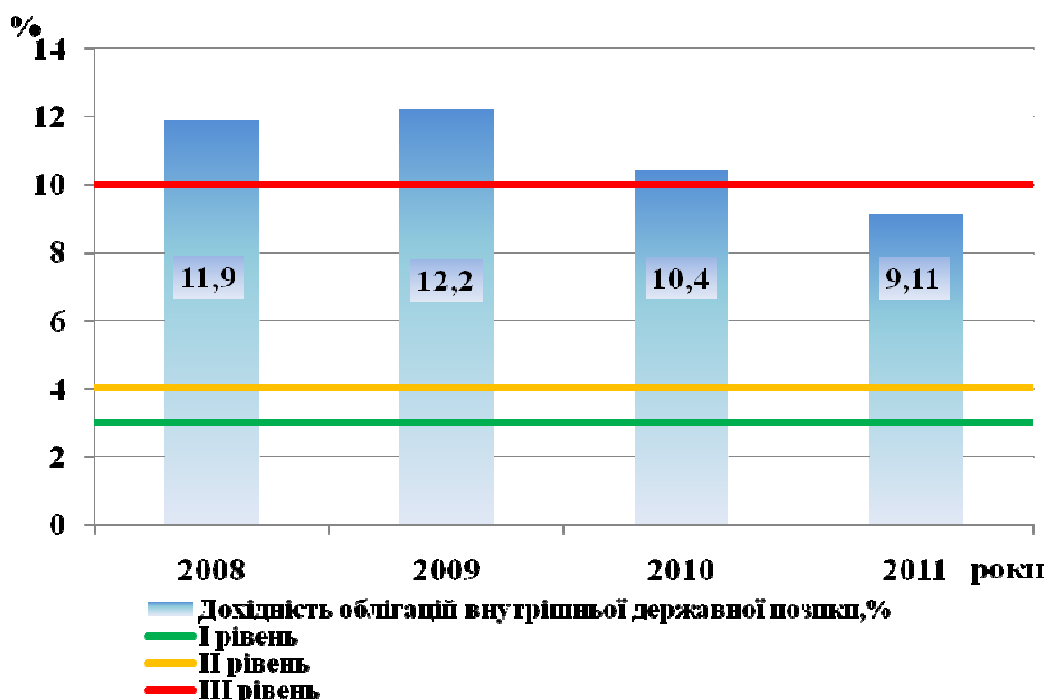


Рис. 3. – Доходність ОВДП та порогові значення

Важливість показника ліквідності обґрунтовується більшістю науковців. Він ілюструє здатність ринку зменшувати вплив раптових змін у попиті та пропозиції без значного коливання цін. Ліквідність визначається кількістю цінних паперів у лістингу біржі, обсягами торгів по лідерах ринку та спреда.

За станом на 31. 12. 2011 р. до біржових списків десяти організаторів торгівлі цінними паперами внесено лише 2 196 цінних паперів, більшість з яких (80%) не відповідає умовам лістингу та заноситься до біржових списків як поза-лістингові цінні папери [3]. І це при тому, що в Україні зареєстровано більше 25 тисяч акціонерних товариств. Ліквідність фондового ринку – це здатність до купівлі продажу визначеної кількості цінних паперів.

У 2011 році порівняно з 2010 роком обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився майже у два рази (або на 104,6 млрд. грн.) і становить 235,8 млрд. грн.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі упродовж 2011 року зафіксовано з: державними облігаціями України –

99,1 млрд. грн. (42,03% від загального обсягу виконаних біржових контрактів); акціями на суму 79,4 млрд. грн. (33,68%).

Таблиця 5. * Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2008 – 2011 рр. (за видами цінних паперів), млрд. грн.

Вид цінного папера	роки			
	2008	2009	2010	2011
Акції	11,82	13,54	52,71	79,43
Державні облігації України	8,55	8,18	60,86	99,13
Облігації підприємств	16,61	7,07	6,71	21,50
Облігації місцевих позик	0,46	0,03	0,14	0,46
Інвестиційні сертифікати	0,20	7,14	7,14	11,40
Похідні цінні папери	0,12	0,05	3,73	23,90
Інші	0,00	0,00	0,00	0,00
Усього	37,76	36,01	131,29	235,82

*Побудовано на основі даних [4]

На корпоративні права (акції) в 2011 р. припадає 33,7% валового торговельного обороту ринку (40,1% у 2010 р.), 33,7% (42%) складають операції з купівлі-продажу державних облігацій України (ОВДП) (46,4% у 2010 р.). обсяги операцій за інвестиційними сертифікатами та корпоративними облігаціями (облігації підприємств) у 2011 р. становлять 4,83% та 9,12% відповідно (5,4% та 5,1% у 2010 р. відповідно). Загальне скорочення питомої ваги в загальному обсязі торгів на українському фондовому ринку зазнали обсяги торгів за акціями та інвестиційними сертифікатами. За рахунок значного підвищення активності Уряду щодо залучення додаткових фінансових ресурсів у розпорядження держави шляхом випуску ОВДП операції за державними облігаціями зайняли провідне місце в загальній структурі торгів на фондовому ринку України. Наприклад, аналіз обігу цінних паперів на ФБ ПФТС свідчить, що у 2011 році найбільша частка операцій припадала на державні облігації (85,7 %), корпоративні облігації (11,7 %). Частка ж акцій становила лише 2. 6% від загальних торгів. Обсяг біржових контрактів (договорів) за цінними паперами на організаторах торгівлі на вторинному ринку становить 75,94% від загального обсягу біржових контрактів у 2011 році.

Ліквідність фондового ринку знаходиться на досить низькому рівні. Передусім це пов'язано з розпорошеністю та децентралізацією самого ринку, оскільки на сьогодні в Україні діє 10 фондових бірж (ВАТ “Фондова біржа ПФТС”, ЗАТ “Українська фондова біржа” (УФБ), ПрАТ “Українська міжбанківська валютна біржа” (УМВБ), ВАТ “Київська міжнародна фондова біржа”

(КМФБ), ЗАТ “Фондова біржа “ІННЕКС”, ЗАТ “Придніпровська фондова біржа” (ПФБ), ЗАТ “Українська міжнародна фондова біржа” (УМФБ), ПАТ “ФБ “Перспектива”, ВАТ “Східно-Європейська фондова біржа” (СЄФБ), ВАТ “Українська біржа”). Крім того, рівень розвитку організованого ринку є досить низьким, адже значна частина операцій із цінними паперами відбувається за його межами. Основна частка операцій, що здійснюються на організованому ринку, до 2008 р. проводилася саме на ПрАТ “ФБ “ПФТС” та становила не менш ніж 90 %. Лише з 2009-го року розподіл обсягів біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі змінився в бік істотного зменшення частки ПрАТ “ФБ “ПФТС” (до 38,75 %) та зростання частки ПрАТ “ФБ “Перспектива” (до 31,69 %) , у 2010 р. відповідно 46,42% та 27,93%, у 2011 році відповідно – 37,7% та 33,5%.

Індекси фондового ринку України. Вважаємо за необхідне взяти до уваги дані показники, оскільки вони відображають загальну економічну ситуацію на ринку та інвестиційний клімат, є інструментом оцінки якості роботи компаній, дають змогу проаналізувати, спрогнозувати та змодельовати ситуації на фондовому ринку, завдяки чому виникає можливість забезпечити фінансову стабільність та безпеку від внутрішніх та зовнішніх ринкових загроз.

У кризовий 2008 рік вітчизняний фондовий ринок зазнав одного з найбільших у світі падінь – індекс ПФТС упав на 74,33% – з 1 174,02 до 301,42 пункту, що свідчить про його вразливість та низьку конкурентоспроможність.

Зростання ВВП у 2010 році становило 4,2%, у 2011 році – 5,0 %, тоді як у 2010 році індекс ПФТС зріс на 70%, індекс Української біржі – на 67. 9%, а за результатами 2011 р. індекси впали відповідно на 38,4% та 43%.

Індекс повинен точно та достовірно відображати реальну ситуацію на фондовому ринку. Негативний вплив існує через недосконалу систему розрахунку індексів. У розвинених країнах Європи до індексного кошику включається 40 найліквідніших компаній, коли для індексу ПФТС в «кошик» входять 20 компаній, а до «кошику» UX – 10. 28 лютого 2011 року було виключено з розрахунку індексу UX 5 компаній («Укртелеком», Крюківський і Стаханівський вагонобудівні заводи, Ясиновський коксохімічний завод, концерн «Стирол»), в розрахунку індексу їх питома вага становила 25%, через нестачу ліквідних і якісний цінних паперів, що спровокувало падіння цін на акції емітентів індексного ко-

шика на 1-7%. Крім того, компанії включені до індексного кошику не мають належного рівня ліквідності.

Первинне публічне розміщення акцій дозволяє залучити достатній обсяг довгострокових капіталовкладень за рахунок можливості максимального розширення кола інвесторів, використовуючи ринок цінних паперів.

За 2010-2011 рр. на Варшавську фондову біржу вийшло 9 українських компаній, а на Лондонську – 2. Загалом на Варшавській фондовій біржі котируються акції 11 компаній України, а на Лондонській – 15. Це пояснюється тим, що на ЛФБ обертається в 2 рази більше капіталу, більше компаній у лістингу, вищий рівень довіри інвесторів. У 2012-2013 рр. ще 15 компаній планують виходити на IPO. Це свідчить про те, що дані компанії мають змогу підвищити ліквідність цінних паперів і стати привабливішими для іноземних інвесторів, що забезпечить приплив іноземного капіталу в державу. Разом з тим, ліквідується загроза від прямої залежності від іноземних інвестицій, оскільки IPO дає можливість зберегти контрольний пакет акцій у власника.

Часка іноземного капіталу на фондовому ринку України. В Україні фондові ринки є не тільки слаборозвиненими, а й недоступними для більшості суб'єктів господарювання. За оцінками зарубіжних і вітчизняних фахівців українська економіка є недооціненою й недокапіталізованою, що негативно впливає на її міжнародний імідж та знижує інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів. Водночас у нашій країні спостерігаються процеси агресивного наростання іноземного капіталу через купівлю вітчизняних суб'єктів господарювання, поглинання їх іноземними інвесторами, створення підприємств із іноземним капіталом, що в свою чергу негативно впливає на фінансову безпеку України.

На український фондовий ринок розпочали активно виходити іноземні організатори торгів. Російська торгова система (РТС) володіє 49% Української біржі. Варшавська фондова біржа (Warsaw Stock Exchange) викупила 29,98 % акцій ЗАТ „Фондова біржа „ІННЕКС”, ВАТ „Фондова біржа ПТФС” реалізує спільний проект із Московською міжбанківською валютною біржею (ММВБ) і не виключає можливість продажу її частини акцій.

Порівняно з 2007 р. у 2011 загальна кількість акцій зменшилася, а частка, яка належить нерезидентам збільшилась з 7,7% (2007 р.) до 21,7% (2011 р.).

Останні роки інституційна структура фондового ринку України перебуває під сильним впливом російського капіталу – відбулося об'єднання ПФТС із ММВБ, створено Українську біржу (УБ).

Внаслідок об'єднання ММВБ та Російської торговельної системи розглядається можливість об'єднання й ПФТС та УБ, що може змінити весь механізм функціонування українських фондових бірж [3].

На наших біржах активними торговцями є великі російські інвестиційні компанії – “Трійка діалог”, “Ренесанс капітал”, “Альфа-капітал”, які мають інструменти впливу на ринок. До того ж російський капітал бере активну участь у реформуванні й депозитарної системи України. Росія в такий спосіб намагається протистояти європейській експансії на ринки СНД.

Найбільшим ризиком для вітчизняного фондового ринку залишається значна залежність його від зовнішніх факторів, що призводить до збільшення спекулятивності, волатильності й ризикованості.

Водночас як позитивний момент можна розглядати факт включення України в лист очікування FTSE (FTSE – одна з провідних у світі індексних компаній, яка створена Financial Times та London Stock Exchange), що дає надію на входження України до групи фронте макет (frontier market – прикордонні), оскільки нині український фондовий ринок поки що не відповідає вимогам навіть найнижчого рівня цієї групи, відстаючи в розвитку від таких країн, як Ботсвана, В'єтнам, Маврикій і Нігерія [1, с. 6-7].

Крім кількісних показників, важливо враховувати й якісні показники. Вони характеризують умови розвитку фондового ринку. До них слід віднести: відповідність стандартам, стан законодавчої бази та правових механізмів регулювання, торгівельна активність, ефективність операцій фондового ринку, централізація фондового ринку, відкритість інформації, інтегрованість у європейський та світовий фінансово-економічний простір.

Дані параметри відрізняються недосконалістю та низьким рівнем свого розвитку. Законодавча база є недосконалою, слабе регулювання захисту інвесторів, низьких захист цінних паперів. Крім того, розвиток фондового ринку стримується проблемами у валютному законодавстві, перешкодами в допуску іноземних цінних паперів на український ринок. Український фондовий ринок залишається слабким відносно світових ринків, зберігається негативний тренд

торговельної активності, що зумовлює низький рівень ліквідності. Неефективність процедури лістингу призводить до допуску торгівлі на біржах неліквідними цінними паперами. Відсутність єдиного національного центру торгівлі цінними паперами є причиною низького рівня розвитку вторинного ринку, а також вказує на невідповідність інфраструктури сучасним потребам ринку. Велика кількість фондових бірж є невиправданою для такого незначного за розміром ринку, що збільшує транзакційні витрати та ризики учасників ринку, створює умови для арбітражу, маніпулювання курсами цінних паперів, ускладнює нагляд і регулювання, а також знижує привабливість вітчизняного ринку. Залишається на низькому рівні інвестиційна грамотність суб'єктів ринку. Кількість українських компаній, які проводять операції з IPO залишається дуже малою, решта позбавляє себе можливості виходу на світовий фондовий ринок. Перешкодою цьому є низька інформованість та недоліки в законодавстві.

Висновки. Зважаючи на те, що фондовий ринок не спроможний простояти всім негативним внутрішнім та зовнішнім впливам, має низку недоліків як в кількісному так і в якісному виразі, рівень його безпеки є досить низьким, що в свою чергу знижує рівень фінансової безпеки держави.

З метою забезпечення фінансової безпеки держави при функціонуванні фондового ринку України необхідно: змінити модель інфраструктури, вдосконалити правову базу узгодивши її зі світовими стандартами, з метою зосередити торгівлю цінними паперами лише на організованому ринку, разом з тим зменшити ризики тонізації українського капіталу, визначити права та обов'язки учасників фондового ринку для захисту прав інвесторів та підвищення привабливості фондового ринку; централізувати фондовий ринок, об'єднавши фондові біржі в одну відповідно до європейських тенденцій, з метою підвищення відкритості та прозорості діяльності, визначення об'єктивної та справедливої вартості цінних паперів, а також для запобігання маніпулюванням ринку; покращити умови для збільшення залучень на фондовий ринок нових інвестиційних ресурсів, а також здійснити ряд заходів, що забезпечать повернення коштів переведених раніше закордон; налагодити тісні зв'язки для співробітництва з міжнародними організаціями з метою створення привабливого іміджу українського фондового ринку та залучення іноземних інвестицій; здійснювати дієвий контроль для попередження прямої залежності від закордонних інвесторів; посилити орієнтацію фо-

ндового ринку на внутрішні джерела інвестицій за рахунок залучення вільних коштів населення та створити фонд гарантування захисту операцій фізичних осіб на фондовому ринку; розвинути систему рейтингування з метою інформування потенційних інвесторів про надійність українських емітентів та інструментів фондового ринку, а також для підвищення рівня успішності вітчизняних емітентів на зовнішніх ринках капіталу; для сприяння залученню до інвестиційної діяльності населення необхідно активізувати роз'яснювальну роботу про переваги операцій з цінними паперами. Таким чином збільшуючи питому вагу вітчизняних інвестицій, що в свою чергу захистить ринок, а разом із ним і державу від можливих ризиків; створити умови для ефективного розподілу інвестиційних ресурсів серед підприємств, забезпечити при цьому пріоритетний розвиток стратегічних галузей; забезпечити інформаційну достовірність і доступність звітності фондового ринку для здійснення прозорого аналізу діяльності, що надасть змогу об'єктивніше оцінити його стан з метою попередження можливих негативних впливів, як на фондовий ринок зокрема, так і на фінансову безпеку держави загалом; сприяти поширенню застосування на фондовому ринку IPO, оскільки це дає можливість залучити довгострокові інвестиції, сприяє підвищенню вартості акцій і капіталізації, а отже і підвищити рівень фінансової безпеки держави.

Список літератури: 1. Азаренкова Г, Шкодін І. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період // Вісник НБУ. – 2012. – № 2. – с. 3-7. 2. Аналітичний огляд фондового ринку України за 2010 рік НРА «Рюрік» [Електронний ресурс]/Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_review_2010.pdf. 3. Бюлетень НБУ №1/2012(226) [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=101265>. 4. Звіт НКЦПФР за перше півріччя 2011 р. [Електронний ресурс]/Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1314361768.pdf. 5. Школьник І. О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій // Фінанси України. – 2011. – № 4. – с. 65-74

Надійшла до редколегії 17. 10. 2012

УДК 336. 761

Розвиток фондового ринку в контексті фінансової безпеки держави / Мулярчук О. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 115–127. – Бібліогр.:5 назв.

В статье рассматривается проблема развития фондового рынка в Украине, анализируются индикаторы состояния его безопасности. Определены проблемы, связанные с функционированием сложившейся модели фондового рынка и их негативное влияние на финансовую безопасность страны.

Ключевые слова: фондовый рынок, индикаторы безопасности фондового рынка, финансовая безопасность.

The article deals with the problem of the stock market development in Ukraine. analyzes its security status indicators. Problems related to the functioning of the existing model of the stock market are examined and its negative impact on the financial security of the country.

Keywords: stock market, indicators of safety stock market, financial security.

УДК 339.0: 332.146.2

О. О. НОСИРЄВ, канд. геогр. наук, НТУ «ХПІ», ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

В роботі розглянуто методику оцінки депресивності регіонів України з метою впровадження напрямків ефективної регіональної фінансово-економічної політики. Запропоновано напрямки регіональної інвестиційної стратегії з метою підвищення показників соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: депресивні регіони, інвестиційна політика, стійкий регіональний розвиток.

Вступ. Однією з актуальних проблем вітчизняної економіки є наявність значних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів. Створення стабільної економічної системи, забезпечення ефективних міжбюджетних відносин неможливо без подолання міжрегіональних відмінностей та усунення відсталості у розвитку окремих територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Критерії виділення та характеристики депресивних територій наведені у багатьох публікаціях, а категорія „депресивні регіони” на різних рівнях обговорюється достатньо багато років. Детально депресивність території проаналізував Ф. Д. Заставний; А. М. Новікова [1] досліджувала європейський досвід подолання репресивності регіонів. Російські вчені Л. В. Смірнягін і Г. В. Билів дали найбільш чітке, на нашу думку, визначення поняття депресивності регіону, яке однак не враховує традиційне розуміння „депресії”. Цим питанням присвячено роботи В. Н. Лексина, І. Д. Тургель та інших науковців.

Метою дослідження є аналіз сучасної методики оцінки депресивності регіонів України з метою впровадження напрямків ефективної регіональної фінансово-економічної політики, розробка напрямків регіональної інвестиційної стратегії з метою підвищення показників соціально-економічного розвитку.

Основний матеріал. В Україні основним Законом, який визначає правові, економічні та організаційні засади державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій є Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». Під поняттям «депресивний регіон» зазвичай в загальному вигляді розуміють такий проблемний регіон, який не в змозі сам (без допомоги з боку держави або зовнішньої допомоги) вирішити свої власні гострі проблеми. Виділення та розробка напрямків розвитку депресивних регіонів є важливою частиною регіональної політики. В її опрацюванні,

© О. О. Носирєв, 2012

реалізації, організаційному і правовому забезпеченні провідна роль належить державі. Це зумовлено програмним регулюванням розвитку депресивних регіонів.

Для оцінки депресивності регіонів найбільш прийнятними, на нашу думку, можуть бути дві групи показників: оплата праці і доходи населення, а також їх похідні чи зв'язані з ними різновиди. Почнемо з аналізу та оцінки показника оплати праці. Статистика фіксує кілька його різновидів. Для дослідження територіальних проблем депресивності найбільш прийнятними, на наш погляд, є грошові доходи населення у розрахунку на одну особу, оскільки вони враховують усі види грошових надходжень (у вигляді оплати праці для всіх категорій працюючих, пенсій, доходів від власностей, стипендії, надходження від продажу продуктів сільського господарства та іноземної валюти тощо). Інші різновиди оплати праці, що їх нагромаджує вітчизняна статистика (середньомісячна номінальна оплата праці за видами економічної діяльності, заробітна плата за видами промислової діяльності, працівників сільськогосподарських підприємств), є неповні і не завжди належним чином порівнянні в часі. Одним з важливих показників, що визначає рівень життя населення, є роздрібний товарооборот підприємств, який приводиться до спільного знаменника шляхом його перерахунку на одну особу. Він фіксується статистикою в реальних гривнях (без коректив на їх девальвацію, яка в Україні суттєва). Це певною мірою знецінює гривню як одиницю виміру динаміки роздрібного товарообороту.

Показником оцінки депресивності можуть бути й інвестиції в основний капітал. При збільшенні таких інвестицій регіон має перспективи активізувати свою господарську діяльність, збільшувати зайнятість, у т. ч. і за рахунок залучення нових працівників. Словом, інвестиції в основний капітал є своєрідним індикатором оцінки інтенсифікації господарської діяльності певної території в майбутньому, а отже, і зниження її депресивності [2].

Результати дослідження. При ранжуванні регіонів за ступенем їхньої депресивності слід враховувати не тільки сучасний рівень соціально-економічного розвитку, а й найважливіші ретроспективні характеристики, наприклад стартові умови входження в ринок, що визначають можливості й темпи адаптації до ринкового середовища. Аналіз основних показників, що характеризують макроекономічний розвиток регіонів України за даними Держкомстату за

2011 р. [4], проведений автором за допомогою методики кластерного аналізу пакету STATISTICA 6.0 дозволив з високим ступенем адекватності щодо реальної територіальної ситуації визначити рівні депресивності регіонів України і згрупувати їх за цими показниками.

Перший кластер депресивності утворюють Чернівецька і Тернопільська області (за ранжуванням показників вони відповідно займають перше і друге місця). Другий кластер депресивності формують Івано-Франківська, Рівненська, Закарпатська, Житомирська, Хмельницька і Херсонська області. До третього кластеру належать Львівська, Волинська, Вінницька, Черкаська, Кіровоградська, Чернігівська і Сумська області. Четвертий кластер з найнижчим рівнем депресивності охоплює всі інші регіони України.

Державна інвестиційна політика в депресивних регіонах має проводитися у комплексі з іншими антикризовими заходами загальноекономічного значення (загальне оздоровлення економічної ситуації, створення сталих передумов для ефективного функціонування ринкового механізму, забезпечення умов для формування прогресивних територіально-галузових пропорцій). Це дасть змогу створити передумови для нормального функціонування економіки регіону в майбутньому. Головну увагу слід приділяти вирішенню таких стратегічних завдань: ліквідації глибинних структурних деформацій у більшості депресивних регіонів, що зумовлюють зниження ділової, в тому числі інвестиційної, активності, нівелювання негативних наслідків несприятливих стартових умов входження в ринок; запобіганню руйнації наявного виробничого і науково-технічного потенціалу через різке скорочення інвестування при критичному рівні зносу основних фондів, що істотно обмежує можливості активізації економічної діяльності; удосконаленню механізму державного регулювання інвестицій для стимулювання довгострокових вкладень фінансових ресурсів і створення сприятливого інвестиційного клімату.

Інвестиційні ресурси мають направлятися передусім на розвиток тих депресивних регіонів, у яких помітне відносно пожвавлення інвестиційних мотивацій, є достатні трудові ресурси, відносно сприятливі політичні та екологічні умови. Це запобігатиме розпорошенню ресурсів за численними об'єктами, дасть змогу швидко освоїти їх і забезпечити своєчасну окупність.

Інвестиції в соціальну сферу будуть більш виправданими з точки зору забезпечення потреб достатньо стабільного населення. Широка інформація про стан ділової активності створює передумови для залучення приватного, в тому числі іноземного, капіталу. Для повністю депресивних регіонів на першому етапі нереально надати інвестиції в необхідних обсягах. Їх слід спрямовувати на підтримку найважливіших галузей життєзабезпечення населення, підтримку виробничої діяльності обмеженого кола структуроутворюючих підприємств, у тому числі для виключення можливості соціального вибуху, але головне – з метою нівелювання дії чинників, що викликають депресивний стан регіонів, та створення передумов для пожвавлення ділової активності.

Висновки. Найважливішими напрямками регулювання інвестиційної діяльності в депресивних регіонах є наступні:

- встановлення державного замовлення на виробництво і поставку найважливіших інвестиційних матеріальних ресурсів;
- відстрочення плати податків на прибуток у перші роки функціонування підприємств, створених (перепрофільованих) у депресивних регіонах, що випускають продукцію для задоволення як загальнодержавних, так і регіональних потреб;
- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті завершення спорудження і виведення на повну потужність об'єктів незавершеного будівництва, що придбані у інших підприємств і розташовані в депресивних регіонах, особливо у разі перепрофілювання їх на випуск соціально значущої продукції;
- поширення дії інвестиційного податкового кредиту на підприємства депресивних регіонів, які впроваджують прогресивні технології, що сприяють збільшенню випуску продукції, поліпшенню її якості, підвищенню її конкурентоспроможності;
- використання централізованих коштів, що виділяються для інвестиційної підтримки депресивних регіонів, переважно на розвиток конкретних і суворо обмежених за кількістю пріоритетних соціально-економічних об'єктів;
- розвиток місцевої соціальної та виробничої інфраструктур, створення сприятливих умов для удосконалення галузей життєзабезпечення населення, регулювання числа робочих місць.

Список літератури: 1. Новикова А.М. Депресивні території: європейський досвід та проблеми України / А.М. Новикова // Стратегічна панорама. – 2000. – №3-4. – С. 114-118. 2. Корнус А.М. Депресивні регіони: теорія і практика // Географія. Економіка. Екологія. Туризм: Регіональні студії. Зб. наук. пр. / За ред. І.В. Смаля. – Ніжин: ТОВ Вид-во „Аспект-Поліграф”, 2007. – С. 34-38. 3. Шевчук Я.В. Механізм санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики / Я.В. Шевчук. – Львів, 2004. – 63 с. 4. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 15. 10. 2012

УДК 339.0:332.146.2

Інвестиційна політика в депресивних регіонах України: сучасний стан та напрямки розвитку / Носирєв О. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 128–132. – Бібліогр.: 4 назви.

В статье рассмотрено методика оценки депрессивности регионов Украины с целью внедрения направленной эффективной региональной финансово-экономической политики. Предложены направления региональной инвестиционной стратегии с целью повышения показателей социально-экономического развития.

Ключевые слова: депрессивные регионы, инвестиционная политика, устойчивое региональное развитие.

The paper considers the methodology for assessing the depressed regions of Ukraine to implement the directions of effective regional economic and financial policy. The directions of the regional investment strategy in order to improve the socio-economic development.

Keywords: depressed regions, investment policy, sustainable regional development.

УДК 336.71

О 16

П. О. ОБЛАКОВ, аспирант, Старооскольский технологический институт,
Э. А. КАРПОВ, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт.

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕМ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Мировой кризис по-новому поставил вопрос управления финансовыми учреждениями. Особенно это касается руководителей нижнего звена банков. Данная работа посвящена некоторым аспектам управления банковским подразделением в период кризиса, которые резко отличаются от докризисных методов и рецептов банковского менеджмента.

Ключевые слова: банковский менеджмент, корпорация, филиал.

1. Работа с вышестоящими. Под Главным офисом (ГО) или Head-office будем понимать наиболее полномочное подразделение Банка, обладающее в его пределах всей полнотой распорядительной, кадровой и финансовой власти – по сути командный центр данного учреждения. Используя военную терминологию, его можно назвать Генеральным штабом или Ставкой командования. Теоретически, сюда стекается вся информация о положении банка, из которой должны делаться необходимые управленческие выводы. Но на практике это место зачастую

© П. О. Облаков, Э. А. Карпов, 2012

слишком далеко от маркетингового боя, чтобы разобраться в деталях. Однако плюсом ГО является его относительная беспристрастность и объективность в оценке работы нижестоящих уровней: с высоты птичьего полета не видно деталей и личного героизма, только общая схема фронта.

Следующий уровень корпорации – это Филиал или Middle-office. Это подразделение банка, обладающее собственным балансом, сравнительной самостоятельностью в вопросах кадровой и финансовой политики и непосредственно подчиняющееся ГО. Здесь уместна аналогия со штабами армий и армейских округов на войне. Это место ближе к реальному миру, чем генеральный штаб; здесь знают, что гладкое «на бумаге» отнимает вдвое больше времени и сил, чем предполагалось. Но руководители филиала слишком хотят сами попасть в головной офис, чтобы напрямую указывать на ошибки в планах его управляющих. И потом: расплачиваются за эти ошибки обычно все же не в Филиале, а на более низком уровне, поэтому общая схема работы Филиала сводится к тому, чтобы «выбить» планы из подчиненных ДО (дополнительные офисы), сразу найти «виновных» за их невыполнение и попутно выслужиться [9].

Наконец, на самом нижнем уровне расположены ДО или Front-office, подчиненные Филиалу и, очень редко, Головному офису. Это они работают с клиентами и зарабатывают для банка деньги. Взамен они получают двойную головную боль: клиенты недовольны невнимательным обслуживанием, а банковское руководство – невыполнением планов. Это «рядовые» банковской сферы, и, как любых рядовых, их считают «по головам» и заранее планируют процент «гибели» личного состава в виде текучести кадров.

Поскольку ДО находятся в самом низу «пищевой цепочки» банковских благ, они зависят от всех вышестоящих уровней. В благоприятный период судьбу Front-office решает Филиал. Филиалом принимается решение об открытии нового или закрытии старого подразделения банка. Задача ГО сводится к оценке доводов Филиала и их утверждению. Именно к такому порядку вещей привыкли нынешние банковские служащие.

Но все изменяется во время кризиса. Ресурсов не хватает настолько, что пустячный вопрос числа подразделений поднимается на уровень Правления банка. Решение принимается в обратном порядке: сначала идея возникает в ГО, затем запрашиваются комментарии Филиала. Это полностью меняет итоги процесса, поскольку ГО и Филиал руководствуются абсолютно разными соображениями.

Как уже показано, первейшая цель управляющих Филиала – подняться на более высокий уровень, получив назначение в ГО, а для этого нужно произвести впечатление на начальство и обойти других претендентов на повышение. Поэтому Филиал всячески старается расширить сеть подчиненных ДО и поставить в них верных, лояльных управляющих; это и дополнительный размах, и корпоративное влияние, и инструмент продвижения своей команды. И наоборот, к закрытию дополнительных офисов Филиал относится с прохладцей: только если данное подразделение ставит под угрозу прибыльность всего Филиала – его закрывают, в более легких случаях сменяется руководитель ДО или состав его сотрудников. Здесь очень многое будет зависеть от личных отношений руководителей ДО и Филиала: Middle-office видит во Front-office ценный ресурс для своего карьерного роста, и ресурс этот оплачивается не из собственного кармана, а за счет банка. В любом случае необходимость закрытия ДО определяет ГО, Филиал тянет время до последнего.

Иначе ведет себя Головной офис. В рамках данного банка его руководители занимают наивысшее карьерное положение – основной целью для них становится величина зарплаты, которая зависит от доходности банка и его отделений. Акционеры банка требуют максимальных дивидендов от ГО, ГО требует максимальной прибыльности от подчиненных. А поскольку проще сократить расходы (т.е. закрыть убыточные или недостаточно прибыльные подразделения), чем повысить доходность (рисково вложившись в открытие новых ДО), то ГО чаще и охотнее делает первое, чем второе. Если же все-таки принимается решение об открытии новых подразделений, окончательное мотивированное суждение представляет Филиал. Филиал предпочитает открывать, а ГО закрывать офисы, а в кризис приходится делать именно последнее.

Руководителю ДО в такой ситуации необходимо трезво оценить свое положение. Отныне не стоит рассчитывать на свои прежние заслуги и протекцию в Филиале. Вопрос о судьбе фронт-менеджера будет решаться на другом уровне: Головным офисом – но с подсказки Филиала. Поэтому необходимо опираться на требования ГО, но не раздражая Филиал:

1) ГО оценивает холодные результаты: ему нужны цифры прибыльности ДО за период. В первую очередь исходите из этих требований: от них зависит ваше пребывание на данной должности в данной организации.

2) Филиал больше нацелен на размах и личную преданность. В условиях кризиса для вас все это непозволительная роскошь. Поэтому отвечайте Филиалу отчетами и отписками.

Стоит взглянуть на дело не с колокольни «директора ДО №Х Y-ского филиала Z-банка», а так, как будто ведете свое дело, собственный бизнес. Вы позволили бы себе вести такие же затраты за ваш счет? А своим подчиненным – тратить ваши деньги, взамен бездельничая? Примерно так и рассуждает в момент кризиса руководство вашего банка: только подчиненным-растратчиком для него являетесь вы. Вы боретесь за место в корпорации и держите лишний штат, большой офис, лишние функции? Во время стабильности вам это простится. Но в кризис это сделает ваше ДО убыточным, его закроют, а вас выгонят. Вообще относитесь в этот период к любым титулам и должностям с долей скептицизма: если фирма закрывается, уволят всех сотрудников – от директора до уборщицы – несмотря ни на какие их должности.

Изучите методику, по которой оценивают эффективность вашего отделения. Что считают доходами, а что расходами? Расходы снижайте: ищите меньшее помещение, откажитесь от лишних трат. Доходы увеличивайте: сдавайте часть помещения вашего офиса в аренду (или субаренду, если оно не принадлежит банку); ставьте сторонние кофе-машины и терминалы для телефонных платежей – пусть их владельцы платят банку. Самостоятельно просчитайте те направления, которые в настоящее время дают в вашем офисе убыток. Вряд ли они выправятся в будущем – избавляйтесь от них! Здесь неуместна жалость: пожалеешь одного – погубишь всех. Поэтому убирайте «бездельников» до того, как за вас это сделает ГО. Лучше спланируйте, куда перевести высвобождающегося сотрудника – в те направления, которые вы сохраняете. Если понадобится – снизьте ранг вашего ДО, если это уменьшит планы и запросы ГО.

Трезво относитесь к выдумкам и нововведениям ГО в этот период. Чем ближе армия к провалу, тем более страстно ее генералы пытаются изобрести чудо-оружие возмездия. В кризис спасает терпение и хладнокровие! После того, как очередной план генерал-топ-менеджера лопнет, его снимут с должности... и переведут с повышением. А вас – если вы бросите силы на его выдумки, оставив основные рубежи – расстреляют из банка по законам кризисного времени. Поэтому на каждый новый план для ваших сотрудников – просчитайте: а чем при-

дется для него пожертвовать? Хорошо, если свободным временем «бездельничающих» направлений. Но если на вас взваливают задания сверх важных функций – саботируйте их выполнение, либо уделяйте им внимание по остаточному принципу [7].

Вообще руководителю нижнего звена банка в кризисное время стоит придерживаться простого правила: надеяться только на себя. Не ждите руки помощи: ГО протянет руку, чтоб забрать плоды ваших трудов, а Филиал – чтоб наказать за нерадивость. И помните: в голодное время не режут только ту курицу, которая несет золотые яйца – будьте предельно эффективны и незаменимы!

2. Работа с нижестоящими. Специфика нынешнего банковского кризиса для российских банков в том, что он не имеет достойного кадрового ответа. Банковские руководители старше 45 лет – воспитаны в СССР и в нем же начинали свою карьеру, поэтому им привычны неторопливые и негибкие плановые схемы работы с персоналом. Руководители 35-45-летнего возраста начинали свою карьеру в бандитские 90е и не приучены ценить персонал – они готовы избавляться от работников в людоедском духе «звериного капитализма». Наконец, руководители старше 25 лет воспитаны благополучными 2000-ми годами, эпохой нефтяной стабильности, когда осмысленная кадровая работа почти не требовалась – дополнительные офисы окупались сами собой при достаточном кредитном плече за счет высоких сырьевых доходов экономики [10]. Никакая из этих групп сама по себе не подготовлена ни к мировому, ни к не локальному российскому финансовому кризису.

Управление коллективом банковского подразделения можно сравнить с кораблевождением. Во времена стабильности все идет по стандартным процедурам, капитан сидит у себя в каюте, прокладывая стратегический курс; в редких случаях неповиновения матросы отправляются за борт или на ближайший необитаемый остров (своеобразное увольнение). Вся команда имеет четкую альтернативу: на корабле или за кораблем.

Но во время шторма (кризиса) ситуация полностью меняется. Опасность грозит всем на судне, в том числе и капитану. Поэтому капитан наравне со всеми работает на палубе и терпит достаточно грубые нарушения субординации. Давить на подчиненных во время кризиса бесполезно. Руководитель ведь тоже может оказаться там, куда грозит отправить работника. Все готовы к увольнению,

поэтому угрожать в качестве мотивации глупо [3]. Угрожая, руководитель будет вынужден либо исполнить свою угрозу и лишиться лишней пары рук и глаз в ДО, которые нечем восполнить (а во время кризиса все банки прекращают набор новых сотрудников). Либо угрозы остаются пустым звуком – и их перестают воспринимать всерьез. Крайние меры следует оставлять за кадром, как последний недосказанный довод в сознании работника. Все-таки решившись сокращать персонал – опирайтесь на объективные показатели, эффективность сотрудника, если его уже нельзя исправить и он вредит вашему подразделению.

Выводы. Придерживайтесь несложных общеизвестных правил [12]. Хвалят на людях, ругают наедине. Ругают поступки, а не человека. Сначала исправляют последствия, потом наказывают виновных, затем делают выводы на будущее. Все равны перед работой – в том числе и руководитель (вплоть до показательных акций в духе «Ленин на субботнике»). Что исправлено – то не нарушено.

Берегите свою репутацию в коллективе. Вам все равно придется наказывать. Делайте это завуалировано, так чтоб не обратить против себя коллектив. Самый лучший удар – исподтишка в спину чужими руками. Выберите в коллективе склочника или зануду и поощряйте его «вскрывать» недостатки публично: достаточно будет спрашивать его мнения публично и внимательно выслушивать – чтобы виновным выглядел такой дотошный подчиненный, а не руководитель [8, 9]. Когда же дело доходит до конкретных наказаний – исполняйте процедуры (или делайте так, чтоб вам пришлось его исполнять) [5]. Официальное наказание должно наступать не за ошибки как таковые, а за отношение подчиненного к делу.

Ни в коем случае нельзя демонстрировать личное отношение в работе! «Любимчиков» в кризисном коллективе не простят. Несправедливое оскорбление одного подчиненного все перенесут и на себя. Руководитель вообще должен следить за словами, подчиненный очень четко осознает, что не может ответить резкостью на резкость, поэтому то, что вы даже не заметите – оскорбит человека, он начнет мстить или саботировать, но, как минимум, ненавидеть.

Подчиненные, как вредители на полях, вырабатывают устойчивость к любым однообразным методам воздействия. Поэтому не пытайтесь устраивать регулярные «взбучки»-планерки с разносом ошибок и раздачей ценных указаний: в лучшем случае, собранные в одном месте работники четко проведут черту между теми, кто делает, и теми, кому нечего делать, кроме как командовать. Гораздо вернее лично обойти рабочие места и в рабочем порядке без отрыва от основных

задач опросить свой коллектив, максимально часто подбадривая и лично хваля [11]. Вы – по сути самый бесполезный элемент офиса в данный момент, не отвлекайте остальных, пройдите по рабочим местам. Участвуйте в работе, хотя бы потому, что подчиненные подсознательно выбирают тот же темп работы, что и руководитель. Возможны два варианта: руководителя не видят, и он появляется неожиданно, как вихрь. Или он работает бок-о-бок со всеми. Но если вас видят днем в интернете, а вечером слушают ваши разносы – будьте уверены – все сделают правильные выводы.

Организуя работу отделения, максимально упрощайте схемы управления. Идеал: 1 работник – 1 задача. Не стоит поручать одновременно те задачи, которые не составляют цепочку (представьте, что подчиненному нужно бегать по городу из одного края в другой, теряя время на такие перемещения – примерно то же происходит в его голове при переключении между разнородными заданиями). Поскольку сокращать штат все равно придется – выделите бесполезные задачи (официальные отчеты, явно провальные нововведения ГО и филиала) и взвалите на простаивающие отделы, «бездельничающих» сотрудников, в том числе и себя. И обязательно контролируйте время – единственный ресурс, не зависящий от финансового кризиса [1, 4, 6].

Список литературы: 1. *Архангельский Г.А.* Тайм-драйв: как успевать жить и работать. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 240 с. 2. *Заложнев А.Ю.* Внутрифирменное управление. Оптимизация процедур функционирования. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2005. – 290 с. 3. Индивидуально-воспитательная работа (психолого-педагогический аспект) / Згуро В.Л., Белоус В.П. – Благовещенск: Дальневосточный военный институт. 2000. 4. *Клеменс Д. К. и Далримпл С.* Власть над временем; пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2007. – 256 с. 5. *Макьявелли Н.* Государь//Государь: [сб.: пер. с итал.]/Никколо Макьявелли. – М.: АСТ: ЛЮКС, 2005. – с.5-92. 6. *Моргенстерн Д.* Тайм-менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью / Джулия Моргенстерн; пер. с англ. – М.: ООО "Издательство "Добрая книга", 2010. – 256 с. 7. *Облаков П.О.* "Партизанский" маркетинг в банке в период кризиса//Маркетинг и маркетинговые исследования №5(89), 2010. – с.404-419. 8. *Облаков П.О.* Управление коллективом: модель манипуляции // Экономика в промышленности, №3, 2010. – с.40-48. 9. *Портер Фил* Съесть или быть съеденным : [Эффектив. приемы внутрикорпоратив. борьбы]. – СПб. [и др.]: Питер, 2001. – 288 с. 10. *Самоукина Н. В.* Искусство управления персоналом банка. – М: Русская Деловая Литература, 1997, – 208 с. 11. *Феррацци К.* Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга / Кейт Феррацци при участии Тала Рэза ; пер. с англ. С. Э. Борич. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 331 с.

Надійшла до редколегії 19. 10. 2012

УДК 336.71
О 16

Управление банковским подразделением в период кризиса / Облаков П. О., Карпов Э. А. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2012. – № 58(964). – С. 132–139. – Бібліогр.: 11 назв.

Світова криза по-новому порушила питання керування фінансовими установами. Особливо це стосується керівників нижньої ланки банків. Дана робота присвячена деяким аспектам керування бан-

ківським підрозділом у період кризи, які різко відрізняються від докризових методів і рецептів банківського менеджменту.

Ключові слова: банківський менеджмент, корпорація, філія.

The global crisis has come and raised a question of financial institutions management. This is especially true for lower-level executives of banks. This work covers some aspects of banking division management in crisis, which differ sharply from the pre-crisis methods and recipes for bank management.

Keywords: bank management, corporation, branch.

УДК 331.108..334.716(045)

А. Ю. ОСІПОВА, аспірант, ХНУ, Хмельницький

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В роботі визначено передумови підвищення ефективності використання персоналу підприємства легкої промисловості. Розкрито основні проблеми та перспективи управління персоналом підприємства.

Ключові слова: персонал, ефективне управління персоналом, системи мотивації персоналу, кадрова стратегія підприємства, концепція управління персоналом.

Вступ. В сучасних умовах господарювання продуктивна й відносно стабільна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з рівномірним використанням різноманітних ресурсів і, в першу чергу, ресурсів праці, тобто працівників з їхнім рівнем освіти, досвіду й майстерності. Персонал – основний, постійний штатний склад кваліфікованих працівників, який формується і змінюється під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів [2, с. 10]. Завдяки ефективному управлінню персоналом стає можливою активізація процесів розвитку виробництва на підприємствах легкої промисловості України.

Істотні економічні перетворення, що здійснюються в Україні, інноваційні процеси в усіх галузях господарської діяльності, загострення ринкової конкуренції і глобалізація економіки викликають зацікавленість вітчизняної науки і практики управління до розвитку й удосконалення людського фактора для досягнення ефективності та конкурентоспроможності організації в сучасних умовах.

Аналіз літератури. Внесок у дослідження теорії, методології та проблем ефективного управління персоналом підприємства зробили праці таких вітчизняних і закордонних вчених-економістів як В. В. Адамчука, О. І. Амоші, А. С. Афоніна, І. Т. Балабанова, М. Г. Белопольського, Д. П. Богині, В. М. Гриньової, А. П. Єгоршина, Є. М. Лібанової, Є. П. Качана, А. Я. Кібанова, Є. В. Макарова, В. М. Нижника, В. К. Потемкина, А. М. Селезньова, І. В. Сороки, Г. В. Щокіна, Б. Санто, Л. Якокки та інших. Проте проблеми управління персоналом підприємств легкої промисловості досліджені недостатньо, не існує єди-

© Осіпова А. Ю., 2012

ного підходящого формування його складу та сутності, відсутня методика визначення доцільної планової чисельності та якісного складу персоналу в період різких змін обсягів виробництва.

Викладання основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання все більше керівників визнають, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Нова техніка, обладнання, сировина будь-якої якості однаково доступні всім конкурентам на існуючому ринку, тому особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток, своєрідна організація роботи і стимулювання найманих працівників можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів. Стратегічною метою розвитку підприємства легкої промисловості у сучасних економічних умовах є розробка механізму функціонування системи безперервного підвищення кваліфікації персоналу і адаптування системи мотивації персоналу. Це дозволить підприємству накопичити власний висококваліфікований і високопрофесійний рівень персоналу, забезпечить стабільність у накопиченні потенціалу робочої сили, підвищити економічну ефективність реалізації кадрової стратегії підприємства легкої промисловості і розробити заходи, які спрямовані на оптимізацію «внутрішньовиробничої» і «зовнішньої» плинності персоналу.

Через втрати чіткого темпу у використанні персоналу виникає ряд перешкод під час їхнього оформлення на підприємство, руху та поступового перенесення частини живої праці на виготовлену продукцію. Виникнення дисбалансу між величиною кадрового потенціалу, що має підприємство, та обсягом виробничих завдань, що воно виконує, свідчить, передусім, про негаразди в системі управління. Для того, щоб запобігти цій проблемі необхідно постійно відстежувати й відтворювати пропорційність між величинами кадрового потенціалу й обсягами виробництва, тобто ефективно використовувати персонал в системі управління, що є однією з найважливіших цілей та першочергових завдань кадрової політики підприємства легкої промисловості [3, с. 124].

Виходячи із вище сказаного, під використанням персоналу слід розуміти комплекс заходів, що спрямований на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників.

В умовах ринкової трансформації існують помітні перешкоди, які заважають руху вперед, негативно позначаються на стані економіки підприємства, держави загалом: негнучкість системи управління, яка важко долається, неадаптованість персоналу до мінливих умов господарювання, невміння враховувати вплив зовні-

шніх факторів, які створюють проблеми ефективного використання кадрового потенціалу підприємства легкої промисловості. До них можна віднести :

- специфіку історично сформованого трудового менталітету;
- відрив планування розвитку кадрового потенціалу на підприємствах легкої промисловості від реальної ситуації щодо формування кадрового потенціалу в певному регіоні. Упродовж останніх 20 років у результаті економічної та демографічної кризи, викривлень у соціальній політиці, прорахунків у приватизаційних процесах, регулюванні доходів, недоліків у проведенні реструктуризації виробництва трудовий потенціал регіонів України зайняв якісної та кількісної руйнації, використовується неефективно та нерационально [1, с.136-140];
- кадровий дефіцит, який зростає внаслідок збільшення обсягів трудової міграції в інші країни, де на підприємствах пропонується більш приваблива заробітна плата;
- не відповідність обсягів та структури кадрів кадровим потребам, вона орієнтована на попит абітурієнтів, їх уявлення про престижність професій і можливі доходи, тому з одного боку, наявне «перевиробництво» юристів, економістів, менеджерів у 4-8 разів, а з іншого – спостерігається гостра нестача інженерів;
- якість підготовки кадрів у регіонах не влаштовує менеджерів підприємств. Однак підприємці-роботодавці, справедливо наголошуючи на тому, що підготовка фахівців і робітників навчальними закладами лише частково відповідає сучасним вимогам, украй рідко беруть участь у фінансуванні навчання, організації практики та стажування студентів і аспірантів, вдосконаленні освітніх програм.

Подолати вище зазначені проблеми, зможуть лише ті підприємства, керівники яких раніше за інших зрозуміють необхідність урахування в ефективному використанні змін у зовнішньому середовищі та можливостей гнучкого впливу на кадрову ситуацію з боку підприємців-роботодавців. Багато інших підприємств легкої промисловості через 5-10 років зазнають кадрової кризи, вони будуть вимушені запрошувати на роботу іноземних мігрантів, що, у свою чергу, зумовить появу інших проблем (труднощі спілкування, конфлікт культур, складність управління, розміщення, створення необхідної соціальної інфраструктури).

До передумов підвищення ефективності використання персоналу в системі управління підприємством необхідно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпе-

чення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці [2, с. 147].

До критеріїв ефективності використання персоналу, що необхідні для вироблення стратегії ефективного управління, для постановки та розв'язання питань їх раціоналізації слід віднести: часткові – найменші затрати живої праці на виробництво продукції, найменші затрати матеріальних фінансових ресурсів; найвища рентабельність виробництва; найменша собівартість продукції; узагальнюючі – високі темпи продуктивності праці, високі темпи впровадження НТП, найвищі показники використання основних фондів; якісні – найкращі умови праці персоналу, дотримання норм і нормативів з праці, випуск продукції вищої якості за оптимальної собівартості.

Для більш чіткої організації системи управління персоналом на підприємстві розробляють концепцію управління персоналом, що деталізує напрями кадрової політики, які прийняті в стратегічному плані розвитку підприємства легкої промисловості. Мета такої концепції – створення системи, що ґрунтується в основному не на адміністративних методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами підприємства в досягненні високої продуктивності праці, підвищенні ефективності виробництва, одержанні найвищих економічних результатів діяльності підприємства легкої промисловості.

Сьогодні є декілька нових тенденцій в системі ефективного управління персоналом підприємств легкої промисловості, застосування яких підвищує привабливість цих підприємств для персоналу:

- дедалі більш широкого поширення набувають системи оплати за знання і компетенцію, при яких розмір винагороди працівника визначається не місцем його посади в ієрархії, а ступенем володіння ключовими для підприємства знаннями;

- збільшується частка змінної частини в доходах працівників усіх рівнів. Провідні європейські компанії прагнуть тісно пов'язати фінансові інтереси своїх працівників із власним фінансовим станом. Понад 70% з них використовують метод пільгового продажу акцій своїм працівникам, 66% – надає їм можливість брати участь у розподілі прибутків, 70% – створює спеціальні системи преміювання за підсумками роботи підрозділу [5];

- надання працівникам «гнучких» пільг. Замість традиційного обов'язкового набору пільг – медичного страхування, страхування життя і т. ін.

сучасні компанії надають своїм працівникам можливість вибирати ті пільги, що їм потрібні (у рамках визначеного бюджету);

- поступове зниження впливу на визначення розміру заробітної плати таких традиційних чинників, як стаж роботи, фахова біографія на користь компетентності і ринку праці. Ця тенденція не дає працівникам «спочивати на лаврах» і змушує займатися самовдосконаленням навіть ветеранів. Слід зазначити, що ефективні концепції управління персоналом передбачають активні дії у трьох основних напрямках [4]:

- підбір співробітників, прийняття рішень про їх переміщення або припинення контрактів повинно бути спрямовано на те, щоб забезпечити найбільш повну відповідність індивідуальних можливостей спеціалістів, складності доручених їм завдань як у даний час, так і в майбутньому;

- служби управління персоналом мають впливати на формування системи завдань і функціональних обов'язків працівників. Для того, щоб внутрішній ринок праці на підприємстві легкої промисловості динамічно розвивався, має бути створена інтегрована організаційна система стимулюючих фахових ролей. Фахівці з управління персоналом мають пропонувати варіанти рішень як при проектуванні робіт і видів діяльності, так і під час обговорення організаційних механізмів вертикального і горизонтального поділу праці;

- служби управління персоналом повинні нести відповідальність за ефективність інформаційного забезпечення всієї системи управління персоналом. Це виявляється як у прийнятті рішень про переміщення працівників з однієї посади на іншу, так і в організації відповідної підготовки. Переважна орієнтація на переміщення «нагору» робить систему управління персоналом надмірно жорсткою й обмежує її можливості.

Висновки. Виходячи із проведеного аналізу, можна зробити висновки про те, що важливою складовою діяльності підприємств легкої промисловості має бути ефективне використання кадрового потенціалу. Менеджери більшу увагу повинні приділяти дослідженню трансформації зовнішнього середовища, що у свою чергу послабить небезпеку кадрової кризи підприємств. В сучасних умовах успіх по вирішенні проблем залежить від зміни підходів менеджерів до підготовки кадрів та стимулювання їх праці, а також побудови політики ефективної взаємодії з навчальними закладами, органами місцевого самоврядування, службами зайнятості в питаннях узгодженості якості і структури освітніх послуг з перспективними кадровими потребами. Таким чином, ефективність використання персоналу в системі управління підприємством легкої промисловості буде досягнута

завдяки: по-перше, оптимальній зайнятості персоналу, тобто стабільному та рівномірному завантаженню протягом робочого часу (періоду); по-друге, відповідності трудового потенціалу персоналу вимогам робочого місця, посади; по-третє, періодичній зміні одного робочого місця на інше, що урізноманітнить діяльність працівників та можливість гнучкого маневрування в процесі виробництва.

Список літератури : 1. Корчевська Л.О. Прогнозування рівня використання трудового потенціалу України як складова управління його розвитком /Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №3. С.136- 140. 2. Крушельницька О.В. Управління персоналом. / О.В.Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. 2003. – 296 с. 3. Менеджмент персоналу / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; [За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха]. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с. 4. Олексенко Р.І. Управління кадровими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання. /Р.І. Олексенко // АгроСвіт. - 2010. - № 14. - С. 41. 5. Тянікова К. П., Соціально-економічна сутність кадрової політики підприємства. / К. П.Тянікова, С.В. Березюк // Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні. - 2010. - Вип. 6. - С. 78-82.

Надійшла до редколегії 29. 10. 2012

УДК 331.108..334.716(045)

Проблеми та перспективи використання персоналу підприємств легкої промисловості в сучасних умовах господарювання / Осіпова А. Ю. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 139–144. – Бібліогр.: 5 назв.

В работе определены условия повышения эффективности использования персонала предприятия легкой промышленности. Раскрыты основные проблемы и перспективы управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, эффективное управление персоналом, системы мотивации персонала, кадровая стратегия предприятия, концепция управления персоналом.

In this work the preconditions of efficiency of exploitation of personnel in the light industry are specified. The basic problems and prospects of personnel management are shown.

Keywords : personnel, effective management, staff motivation system, personnel strategy of the enterprise, the concept of management.

УДК 658.26:657.471

П. Г. ПЕРЕРВА, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»,
В. А. МИЩЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»,
И. А. ФЕДОРЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ УСТАНОВЛЕНИЯ ТАРИФОВ НА ПРОДУКЦИЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Проведено детальний аналіз состояния показателей работы акционерной компании по сбыту электрической энергии в Харьковской области. Определены взаимосвязи этих показателей и тарифов на электрическую энергию. Разработаны предложения по установлению типов тарифов и их величины. Обоснованы факторы, которые оказывают существенное влияние на размер тарифов.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, тарифы, цены, показатели, энергетические предприятия, типы тарифов.

Актуальность темы исследования. Топливо-энергетический комплекс Украины занимает ключевые позиции в экономическом государстве. Он в полной мере определяет развитие страны в целом и является решающим фактором

© П. Г. Перерва, В. А. Мищенко, И. А. Федоренко, 2012

её экономической и политической независимости [1, 4]. Поэтому его эффективное функционирование и действующие развитие не в последнюю очередь обеспечивают жизнедеятельность национальной экономики [1, 3, 5].

Анализ проведенных исследований. Проблеме обеспечения сбалансированного энергетического развития Украины посвятили свои исследования многочисленные авторы [1-8]. Анализ теоретических и методологических положений, изложенных в данных работах, показывает, что научные исследования проблем реформирования электроэнергетической системы активно ведутся и в настоящее время. В то же время внимание исследователей в большей степени сосредоточено на общих аспектах реформирования, вопросам же создания эффективной системы управления энергообеспечением регионального хозяйственного комплекса, совершенствованию тарифного регулирования, активизации инвестиционных процессов в региональной электроэнергетике, установление тарифов на продукцию электроэнергетики уделяется недостаточно внимания. Наименее разработанными в теории управления энергообеспечением регионального хозяйственного комплекса являются вопросы методологии использования рыночных инструментов, применения тех или иных финансовых механизмов в организации взаимоотношений участников регионального рынка, развития электрогенерирующей, энергосбытовой деятельности и конкурентного рынка в украинских условиях, обоснованию тарифов на продукцию энергетических предприятий.

Целью статьи является анализ состояния энергетических предприятий Харьковской области и разработка рекомендаций по его улучшению путем совершенствования тарифной политики. С целью ознакомления с методикой получения коэффициентов, имеющих глубокий экономический смысл, а также для того, чтобы произвести диагностику состояния анализируемого предприятия и выявить имеющиеся резервы повышения эффективности использования ресурсов компании, в данной работе будет проведен анализ всех аспектов деятельности АК «Харьковоблэнерго» за период с 2003 по 2011 гг.

Результаты исследования. Тарифы на тепло- и электроэнергию в обстановке регулируемой рыночной экономики следует определять в условиях полной свободы экономической конкуренции между производителями энергии, независимо от форм собственности, на базе рыночного механизма взаимодействия цены и спроса на энергетическую продукцию (с ростом цены – спрос снижается,

при снижении цены – спрос растет). При этом, если энергосистема желает сохранить положение на рынке энергии и наращивать спрос на свою энергетическую продукцию, верхняя граница устанавливаемых ею тарифов не должна превышать стоимости производства энергии на альтернативных, конкурирующих с энергосистемой, потребительских энергоисточниках. Нижняя же граница должна обеспечивать минимально необходимую рентабельность энергосистеме при условии обеспечения нормативных удельных расходов топлива и нормативных потерь энергии при ее транспорте и нормативных затрат на эксплуатацию энергоисточников и энергосетей.

Интервал между верхней и нижней границами тарифов представляет собой поле для экономического маневра энергосистемы на рынке энергии в интересах собственного развития и повышения эффективности. Например, если энергосистема недогружена и имеет свободные энергетические мощности, целевое снижение тарифов относительно верхней границы позволит увеличить загрузку и использовать дополнительные мощности, что приведет к улучшению технико-экономических показателей работы оборудования и увеличению объема получаемой прибыли.

Производственная программа данного энергопредприятия рассчитывается с разбивкой по кварталам, а затем по месяцам с тем, чтобы учесть сезонную неравномерность электропотребления. При расчете программы используются балансовый (соотношение потребностей и возможностей) и нормативный (в основе расчета заложены нормы потребления и обслуживания) методы.

Заметные колебания наблюдаются в потреблении электротэnergии сельскохозяйственными потребителями, впрочем как и транспортом, а также бюджетными и бытовыми организациями. Следует отметить, что в рассматриваемый период передача электроэнергии по сетям компании от независимых поставщиков в процентах от отпуска в сеть составила 17% в 2003г., 25% в 2004 г., и 23.6% в 2005 гг.

Целью деятельности АК "Харьковоблэнерго" является удовлетворение потребностей населения Украины и различного рода предприятий и организаций электрической энергией. Компания занимается передачей и поставкой электрической энергии всем группам потребителей по тарифам, которые регулируются действующим законодательством. Тариф – это цена за предоставленную услугу,

которую платит потребитель. Тарифы, вводимые на электрическую энергию, распространяются на электрическую энергию, отпускаемую потребителям энергосберегающими организациями и предприятиями (энергосистемами и блок-станциями) независимо от их ведомственной принадлежности как непосредственно, так и через оптовых потребителей перепродавцов и основных потребителей.

На Украине существует три вида тарифа на электрическую энергию [2,4]: одноставочный тариф; двухставочный тариф; дифференцированный по зонам времени тариф. Вместе с тем, мировая практика накопила богатый опыт по формированию различных типов тарифов. Через систему тарифов энергоснабжающая организация реализует свои стратегии связанные со сбытом энергии, свои стратегические и тактические планы поведения на рынке. При обосновании типа тарифа для той или иной группы необходимо проанализировать большое количество факторов. Результаты проведенных нами исследований позволяют выделить и обосновать наиболее важные факторы, влияющие на тип тарифа.

1. График нагрузки потребителя. Для потребителей, у которых максимум нагрузки совпадает со временем прохождения пика графика нагрузки энергосистемы, целесообразно использовать тарифы стимулирующие, по крайней мере, уход потребителя из пика: двухставочные или зонные тарифы. Эти же типы тарифов рекомендуются для потребителей с большой неравномерностью потребления. Для потребителей с равномерным режимом потребления может быть даже принят простой одноставочный тариф.

2. Состояние баланса мощности и энергии в энергосистеме. Если система автономна и имеет избыточный баланс мощности, то необходимость стимулирования снижения пика нагрузки у нее меньше, тем более что задание больших тарифных ставок на мощность может вынудить потребителя снизить свое электропотребление и энергоснабжающая организация столкнется с проблемой снижения объема реализации. Для энергосистем, у которых возникают проблемы с необходимостью отключения агрегатов в ночной период, можно рассматривать двухставочные зонные тарифы со стимулированием ночного потребления. Для энергоснабжающей организации выгодно использовать блочные тарифы с понижающимися ставками по объему потребления, т.к. они стимулируют потребителя увеличивать электропотребление.

3. Покупная энергия. Энергоснабжающая организация обычно разрабатывает свою стратегию и политику относительно использования покупной энергии. При этом отдельно рассматривается целесообразность покупки мощности и энергии. Далее эта политика находит отражение и в тарифной системе, сдерживая или допуская использования покупной энергии.

4. Энергосбережение. Стимулирующими энергосбережение являются зонные и повышающиеся блочные тарифы. Понижающиеся блочные тарифы не поощряются энергетическими комиссиями с позиций энергосбережения.

5. Система коммерческого учета. Зонные тарифы требуют специальных счетчиков, а их внедрение требует специальных затрат. Основной эффект от использования зонных тарифов имеет энергосистема, поэтому необходимо предусматривать участие энергоснабжающей организации во внедрении этих счетчиков.

6. Объемы электропотребления. При наличии в энергосистеме мощных потребителей, необходима индивидуальная работа с данным потребителем на предмет организации совместной деятельности по управлению режимом потребления (смена технологии и др.) и удержанию потребителей от сооружения собственных генерирующих мощностей.

7. Социальные факторы. Блочные тарифы широко используются для расчетов с населением. При этом в первый блок вкладывается смысл защиты бедных слоев населения и перенос основной оплаты на последующие блоки, тем самым осуществляется ценовая диверсификация цены по доходам покупателей. Местные органы власти и энергоснабжающая организация обычно ведут поиск компромиссного решения в определении объема блоков и соотношения тарифных ставок.

Выводы и рекомендации. Таким образом, действующая система тарифообразования в республике нуждается в совершенствовании. Суть основных принципов тарифной политики с точки зрения энергосбережения формулируется следующим образом:

1. Уровень тарифов на электро- и теплоэнергию, а также цен на топливо должен создать экономические условия, обеспечивающие развитие энергосберегающих технологий в производственных процессах производителей и потребителей ТЭР.

2. Тарифы на все виды энергоносителей должны обеспечивать сбалансированность социально-экономических интересов производителей и общества, и, в первую очередь, сведение к минимуму перекрестного субсидирования льготимруемых групп потребителей с принятием адекватных мер по защите малоимущих слоев населения.

3. Обеспечение для заинтересованных лиц открытости и доступности материалов по рассмотрению и утверждению тарифов на электрическую и тепловую энергию, а также цен на топливо.

4. Ответственность органов, занимающихся государственным регулированием тарифов и цен, за экономическую обоснованность тарифов, за своевременность их внедрения, а также за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну.

5. Основным движущим механизмом снижения затрат должна стать конкуренция производителей и поставщиков энергии.

6. Устанавливать и оперативно корректировать тарифы на все виды энергоносителей по утвержденным методикам должны энергоснабжающие организации под контролем энергетических комиссий, Минэкономики и облминистраций.

В результате можно сделать вывод о том, что тариф на электрическую энергию формируется по уровням напряжения, с которого потребитель потребляет энергию. В основу такого подхода может быть положено разделение условно-постоянных и топливных затрат. Условно-постоянные затраты разнятся пропорционально уровням напряжения и максимальной расчетной мощности потребителя, а топливные издержки на возмещение потерь – пропорционально величине потерь и потребленной энергии. Недостаток этого метода заключается в том, что любому потребителю низкого напряжения вменяется оплата высокого напряжения. Тем самым стимулируется переход на высокое напряжение.

Список литературы. 1. Гительман Л. Д., Ратников Б. Е. Эффективная энергокомпания. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.-544 с. 2. 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. 3. Китушин В.Г., Жирнов В.Л., Бык Ф.Л. Организация электроэнергетического рынка: Конспект лекций.-Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 480 с. 4. Самсонов В.С., Вяткин М.А. Экономика предприятий энергетического комплекса.-М.: Высшая школа, 2004. 5. Экономика и управление энергетическими предприятиями / Под ред. Н.Н.Кожевникова. – М.: Академия, 2004. 6. ТОВАЖ-

нянський Л.Л. Паливно-енергетичний комплекс. Стратегія розвитку / Л.Л.Товажнянський, Б.О. Шевченко. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 400 с. 7. Беляев Л.С. Проблемы энергетического рынка. / Л.С. Беляев. – Новосибирск: Наука, 2009. – 296 с. 8. ЗВІТ про діяльність Національної комісії регулювання електроенергетики України у 2010 році. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Національної комісії регулювання електроенергетики України. Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=92675 9. Сніжко С.В. Менеджмент у паливно-енергетичному комплексі : навч. посіб. / С.В. Сніжко, К.О.Великих. Харк. Нац. акад.міськ.госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 344 с. 10. Дерзкий В.Г. Анализ эффективности функционирования оптового рынка электроэнергии/Дерзкий В.Г., Мозенков О.В. // Энергетика та електрифікація. – 2009. – № 5. – С. 7-13

Надійшла до редколегії 15. 10. 2012

УДК 658.26:657.471

Развитие методов установления тарифов на продукцию электроэнергетики / Перевра П. Г., Мищенко В. А., Федоренко И. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 144–150 – Бібліогр.: 10 назв.

Проведено детальний аналіз состояния показателей работы акционерной компании по сбыту электрической энергии в Харьковской области. Определены взаимосвязи этих показателей и тарифов на электрическую энергию. Разработаны предложения по установлению типов тарифов и их величины. Обоснованы факторы, которые оказывают существенное влияние на размер тарифов.

Ключові слова: ринок електроенергії, тарифи, ціни, показники, енергетичні підприємства, типи тарифів.

It is lead the detailed analysis of a condition of parameters of work of the joint-stock company on selling electric energy in the Kharkov area. Interrelations of these parameters and tariffs for electric energy are certain. Offers on an establishment of types of tariffs and their sizes are developed. Factors which render essential influence on the size of tariffs are proved.

Keywords: market of electric power, tariffs, prices, indexes, power enterprises, types of tariffs.

УДК 330.138.11

П58

С. А. ПОПОВ, аспирант, Старооскольский технологический институт,
Э. А. КАРПОВ, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт.

ПРИМЕНЕНИЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО УЧЕТА ИЗДЕРЖЕК ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности и устойчивости российских предприятий на рынке. Предложены пути повышения качества управленческой информации о себестоимости продукции и услуг.

Ключевые слова: учет издержек, производительность, затраты, метод функционально-стоимостного анализа.

Введение. Основная цель построения системы дифференцированного учета издержек – предоставление своевременной, актуальной информации, необходимой для успешного развития в высококонкурентной рыночной среде. В данной статье рассмотрены проблемы конкурентоспособности российских предпри-

ятий, связанные с применением традиционной системы учета издержек и предложены пути преодоления возникающих в связи с этим ограничений, путем создания дифференцированной системы учета.

Цель исследования. Оптимальным сценарием развития российских предприятий, является переход на интенсивный путь развития, путем повышения производительности, наукоемкости производства и увеличения доли добавленной стоимости в конечном продукте.

Для решения данной проблемы, в рамках отдельно взятого предприятия, необходимо обладать более актуальной информацией об издержках и производительности, касающейся непосредственной деятельности организации, ее производственных процессов, выпускаемых товаров (услуг), обслуживаемых клиентов. Все перечисленные требования к информации необходимы для:

- создания товаров и услуг, способных конкурировать на международном рынке и обеспечивающих получение прибыли в процессе реализации;
- непрерывного усовершенствования качества продукции, эффективности производства и скорости реализации товаров;
- снабжения руководства достоверной информацией, касающейся ассортимента и инвестиций;
- обеспечения сотрудников, непосредственно связанных с производством информацией, касающейся эффективности их деятельности;
- формирования оптимального состава поставщиков и партнеров предприятия;
- обеспечения сотрудничества с покупателями по оптимизации ценовой политики, качества и обслуживания продукции;
- выбора целевых рынков присутствия.

Изложение основного материала. В большинстве российских предприятий, при обеспечении процесса управления информацией об издержках на производимую продукцию, используется традиционная система учета, которая, относит прямые материальные и трудовые затраты непосредственно на изготовленные изделия. А общехозяйственные, коммерческие, транспортные и иные расходы, непосредственно не связанные с производством, перераспределяет между изделиями, пропорционально затраченным часам живого и машинного труда, прямым издержкам, натуральным ве сам, выручке и др. (рис. 1).

Применение традиционного подхода определения себестоимости было обосновано незначительной долей накладных расходов в структуре затрат предприятия. Однако для повышения устойчивости к воздействию конкурентной среды, приходится затрачивать все больше ресурсов на исследовательскую работу, информационное обеспечение, покупку лицензий, маркетинг, логистику и др. Данная тенденция обуславливает быстрый рост удельного веса накладных расходов, что делает традиционные методы распределения накладных расходов в сложившейся ситуации крайне неадекватными и неэффективными. Прежде всего, это касается системы распределения накладных расходов, которая пользуется допущением, что на продукцию, имеющую больший удельный вес, относится больше накладных расходов, по сравнению с продукцией, имеющей меньший объем. Однако такое допущение не учитывает тот факт, что производство более мелких партий расходует практически такие же ресурсы управления, что и производство более крупных партий, а расходы, связанные с переналадкой оборудования для производства более мелких партий, могут быть более существенными, чем при производстве хорошо отлаженной массовой продукции.

Все это способствует недооценке стоимости производства продукции с меньшей долей и переоценке затрат на производство продукции с большей долей.

Также традиционные системы учета затрат не могут ответить на вопросы, о выгодности того или иного клиента, с позиции усилий и ресурсов организации, затрачиваемых на его обслуживание.

В итоге процесс управления, основываясь на ошибочной информации, может принять неправильные решения, касающиеся: ассортиментной политики, портфеля заказов, выбора целевых сегментов, и снизить совокупный финансовый результат.

Предприятия любой отрасли, если оно не владеет современными методами учета и управления издержками, не может успешно конкурировать на глобальном мировом рынке. Это обусловлено, прежде всего, тем, что прогрессивные методы учета издержек, закладываемые в основу функционирования ведущих предприятий развитых стран, направлены на постоянное усовершенствование процессов, повышение производительности, улучшения технологии, а не на простую экономию издержек путем сокращения статей затрат. Сегодня одним из наиболее прогрессивных методов учета затрат является дифференцированный учет затрат (Activity Based Costing или ABC).

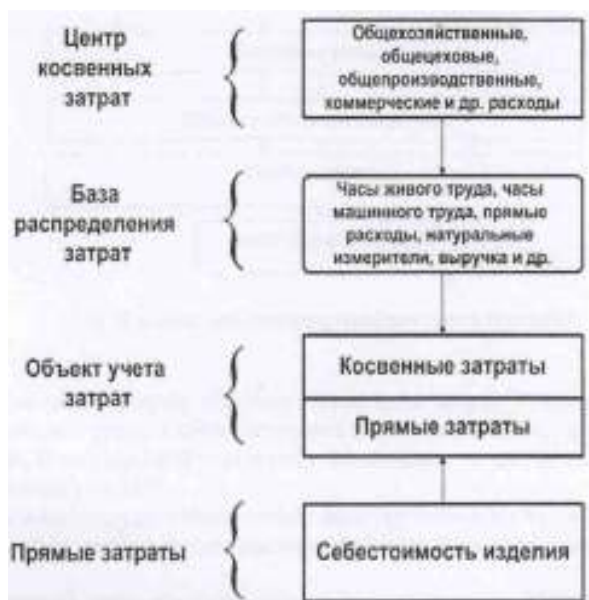


Рис. 1 – Схема традиционной системы учета издержек.

Дифференцированный учет затрат – новый аспект стоимостного анализа, который впервые был представлен в теоретическом виде профессором Робертом С. Капланом (Robert S. Kaplan), Робеном Купером (Robin Cooper) и Томасом Джонсоном (Thomas Johnson) в Гарвардском университете в 1987 году, широко применяется в ведущих предприятиях Западной Европы, Северной Америки, а так же Японии [1].

Система дифференцированного учета издержек появилась, чтобы удовлетворить потребность в точной информации о стоимости ресурсов, необходимой для изготовления отдельных товаров, предоставления услуг, обслуживания клиентов и торговых каналов [2].

В основе концепции дифференцированного учета лежит предпосылка о том, что для производства и по ставки продукции или услуг организации необходимо выполнить некоторые функции, что потребует определенных затрат. В системе ABC все затраты которые нельзя отнести прямо на продукцию или услугу (косвенные затраты), прослеживаются по функциям, с которыми связано возникновение этих затрат. Накопленная стоимость каждой функции затем прослеживается в других функциях, видах продукции или услугах, с которыми связано выполнение данной функции [3].

Основные отличия дифференцированного учета затрат от традиционного можно сформулировать следующим образом.

1. В традиционной системе учета затрат предполагается, что объекты про-

изводства потребляют ресурсы, в то время как дифференцированный учет, предполагает что объекты затрат потребляют функции.

2. Традиционный учет затрат в основном использует базу распределения для связи накладных расходов с конечным изделием, в то время как дифференцированный учет использует носители затрат на различных уровнях, чтобы отследить путь функций к конечному изделию.

3. Традиционный учет является структурно-ориентированным, тогда как дифференцированный учет является процессно-ориентированным.

Наглядно это представлено на рис. 2.

Фактор, вызывающий появление затрат, называют носителем затрат. Посредством носителя затрат устанавливается причинно-следственная связь и количественная взаимосвязь между функцией, понесенными затратами и объектами учета затрат. Носитель затрат отражает поглощение затрат функциями, а функций – другими функциями или видами продукции/услуг [3].



Рис. 2 – Схема дифференцированного учета издержек

Разработчики метода функционально-стоимостного анализа Робин Купер и Роберт С. Каплан, выделили три независимых, но согласованно действующих фактора, которые являются основными причинами его практического применения.

1. Процесс структурирования расходов изменился очень существенно. И если в начале 20 века рабочий труд составлял около 50% от общих расходов, стоимость материалов – 35%, накладные расходы – 15%, то теперь накладные расходы составляют около 60%, материалы – 30%, и труд – только 10% производственных издержек.

2. Уровень конкуренции, с которым сталкивается большинство компаний, очень возрос. Знание фактических затрат очень важно для выживания в такой ситуации

3. Стоимость выполнения измерений и вычислений снизились по мере развития технологий обработки информации. Сегодня доступны не только специальные автоматизированные системы оценки данных, но и сами данные, которые, как правило, уже собраны в той или иной форме и хранятся в каждой компании [4].

Выводы. Система дифференцированного учета издержек требует нового образа мышления. Традиционные системы учета издержек дают ответ на вопрос «Как распределить стоимость ресурсов в процессе подготовки финансовой отчетности и управления затратами». Система дифференцированного учета издержек затрагивает совершенно другой набор вопросов.

1. Какие функции выполняют ресурсы организации?

2. Какова себестоимость организационных мероприятий и производственных процессов?

3. Зачем организации нужны мероприятия и производственные процессы?

4. Какой объем деятельности каждого вида необходим для производства товаров, услуг и обслуживания клиентуры? [5]

В целом можно отметить что дифференцированный учет затрат представляет нечто большее чем обычную систему калькуляции, он открывает совершенно новые методы управления предприятием. Предоставляет свое временную, актуальную информацию, которая необходима организации, для того чтобы выжить и процветать в современной рыночной среде. Эта среда характеризуется глобальными рынками и конкурентами, быстрым технологическим прогрессом, клиентной ориентацией, основанной на достоверных знаниях.

Попытка освоения этой сложной, нестабильной среды с жесткой конкуренцией с помощью системы учета издержек рассчитанную на индустриальную эпоху (локальные рынки, стабильная продукция, постоянная клиентура и стандартные технологии массового производства), несомненно, приведут к разочарованию и неудачам [5].

Список литературы: 1. Клуб знатоков Datawarehouse, OLAP, XML. Функционально-стоимостной анализ и его место в банковской отрасли. URL: 2. <http://www.iso.ru/journal/articles/499.html> (Дата обращения: 05.08.2009). 3. R. Cooper, R.S. Kaplan; Measure Costs Right: Make the Right Decisions, Harvard

Business Review, 1988, September-October, p. 96-103. 4. Концепции и принципы управленческого учета. Методические рекомендации. Проект. М.: Tacis, 2001. 107 с. 5. Intersoft Lab. Функционально-стоимостной анализ. URL: http://www.cfm.ru/management/controlling/_iso_abc.shtml (Дата обращения: 04.08.2009). 6. Каплан Р. С, Купер Р. Функционально-стоимостной анализ: практическое применение. [Пер. с англ.] М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 352 с.

Надійшла до редколегії 16. 10. 2012

УДК 330.138.11
П58

Применение дифференцированного учета издержек для повышения конкурентоспособности предприятия / Попов С. А., Карпов Э. А // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 150–156. – Бібліогр.: 6 назв.

У статті розглядаються проблеми підвищення конкурентоспроможності й стійкості російських підприємств на ринку. Запропоновані шляхи підвищення якості управлінської інформації про собівартість продукції й послуг.

Ключові слова: облік витрат, продуктивність, витрати, метод функціонально-вартісного аналізу.

Competitive position and soundness increase of the enterprise challenges are examined in the article. Means of production and services prime cost managerial information quality increase are offered.

Keywords: cost accounting, productivity, expenses, method of functional-cost analysis.

УДК 334.7.(477):330.341.1

Д. В. СЕВОСТЬЯНОВА, студентка, НТУ «ХПІ»

ПРОБЛЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В статті наведені результати дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні; виявлені причини, що стримують цей розвиток, і бар'єри для впровадження інновацій українськими підприємствами; визначені недоліки механізму державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інвестиції, державне стимулювання інноваційної діяльності, податкові пільги.

Вступ. В умовах розвиненої ринкової економіки інновації стають невід'ємною складовою підприємницької діяльності. Інноваційна діяльність підприємств полягає у впровадженні нових ідей, технологій, сировини, методів організації й управління та інших нововведень. Інноваційна діяльність відіграє важливу роль у максимізації прибутку підприємств та є головним засобом збереження конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Аналіз літератури. Проблема стимулювання інноваційної діяльності в Україні присвячено праці В. Александрової [1], А. Шовкуна [2], Б. Кваснюка [3], Л. Федулової [4] та інших науковців. Водночас лишаються належно не розробленими проблеми удосконалення механізму державного регулювання ресурсного й інституційного забезпечення реалізації пріоритетних інноваційних та науково-технічних проектів. Розробка дієвих державних механізмів регулювання та стимулювання інноваційної діяльності підприємств має ґрунтуватися на розумінні

© Д. В.Севостьянова, 2012

існуючих перешкод для розвитку цієї діяльності і бути спрямованою на їх усунення.

Метою даної роботи є дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні, виявлення причин, що стримують цей розвиток, і бар'єрів для впровадження інновацій українськими підприємствами, а також недоліків механізму державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Викладання основного матеріалу. Згідно зі статистичними даними, у 2011 році кількість вітчизняних підприємств, які здійснювали інновації, зросла до 1679 одиниць, що становить 16,2 % від загальної кількості підприємств (у 2010р. кількість таких підприємств дорівнювала 1462, або 13,8%)[5]. Це низький показник частки інноваційно-активних підприємств. Для порівняння, в Японії цей показник сягає 70–80 %, у країнах ЄС – 50–70 %.

Вищою за середню в Україні частка інноваційних підприємств була серед підприємств із виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34,9% підприємств даного виду діяльності), машинобудування (24,5%), а також хімічної та нафтохімічної промисловості (24,0%). Порівняно з 2010р. кількість підприємств, що витрачали кошти на впровадження інновацій, зросла більш ніж на 20%, що, безумовно, є позитивним моментом. Позитивну динаміку виявляє і такий показник, як загальний обсяг інноваційних витрат, який у 2010р. становив 8 млрд. грн., а у 2011р. виріс до 14,3 млрд. грн.

У 2011р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,6 млрд. грн. (проти 4,8 млрд. грн. у 2010 р.). Кредити у розмірі 5 489,5 млн. грн. (626,1 млн. грн. – у 2010 р.) отримало 50 підприємств. Коштами іноземних інвесторів в обсязі 56,9 млн. грн. (241,14 млн. грн.) скористалися 11 підприємств, коштами вітчизняних інвесторів в обсязі 45,4 млн. грн. (31,0 млн. грн.) – 14 підприємств. Підтримку держави у розмірі 161,4 млн. грн. (92,7 млн. грн.) отримало 51 підприємство. Як видно зі статистичних даних, кошти, вкладені як, іноземними, так і вітчизняним інвесторами, є незначними, що свідчить про малосприятливий інвестиційний клімат в Україні та показує, що фінансування інноваційних проектів здійснюється власними силами.

У 2011 р. 731 підприємство впровадило 3238 найменувань інноваційної продукції, що на 34,5% більше, ніж у 2010 р. З них 897 – це нові види машин,

устаткування, прилади, апарати тощо. Новими виключно для ринку були 900 найменувань, або 27,8% загальної їхньої кількості (357, або 39,8%), це свідчить про те, що на вітчизняних підприємствах існують спеціалісти з високим рівнем науково-дослідницького потенціалу.

Але аналіз інноваційної діяльності за період 2010-2011 років не в повній мірі ілюструє становище даної діяльності в Україні, тому далі коротко будуть наведені дані в порівнянні з періодом 2008-2009 рр. Протягом 2010-2011 років машини, обладнання та програмне забезпечення придбали 77,1% загальної кількості інноваційно-активних підприємств (78,3% за період 2008–2009рр.), витратили кошти на навчання та підготовку персоналу для інноваційної діяльності – 22,6% (26,5%), придбали внутрішні НДР – 17,2% (22,7%), зовнішні НДР – 10,3% (12,7%), були задіяні у ринковому запровадженні нових або вдосконалених продуктів та процесів 9,7% (13,0%). За 2010-2011 рр., кількість коштів, вкладених на освоєння та впровадження інновацій зменшилася на 24,5 % (в порівнянні з 2008-2009 рр.), що відображає тенденцію до сповільнення інноваційних процесів та свідчить про неефективність зв'язку технологія – виробництво.

Із загального обсягу капітальних вкладень, спрямованих на розвиток промисловості України, лише 10–15 % йде на фінансування інноваційних і науково-технічних проектів [5]. Це пов'язано з тим, що підприємства змушені спрямовувати значні кошти на підтримання застарілої матеріально-технічної бази, ремонт устаткування, фінансування неефективних систем енергозабезпечення тощо. Дана ситуація обумовлюється недосконалою державною амортизаційною, бюджетною та податковою політикою, малосприятливим інвестиційним кліматом, а також збитковістю або низькою прибутковістю промисловості.

За даними обстеження, проведеного Держкомстатом [5], бар'єрами, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств: відсутність фінансування (на це вказали 86 % респондентів), великі витрати (40 %), відсутність коштів у замовника (40 %), високі кредитні ставки (39 %), недосконалість законодавства (32 %), труднощі з сировиною і матеріалами (29 %), високий економічний ризик (24 %), відсутність попиту на продукцію (15 %), недостатня інформація про ринки збуту (11 %). Наведені дані вказують на те, що здійснювати інновації вітчизняним підприємствам перешкоджають численні фактори, найвпли-

вовішими з яких є фінансовий фактор, та фактори, взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією.

На даний момент законодавство України намагається стимулювати розвиток інноваційної економіки, що підтверджено відповідними указами Президента і постановами Уряду. В рамках виконання цього завдання передбачено не менше 25 % коштів, отриманих від приватизації державного майна, спрямовувати на інноваційне інвестування державних підприємств і окремих господарських товариств (де частка держави не менше 50 %). Ці ресурси необхідно спрямувати на: скорочення технологічних витрат виробництва, реалізацію енергозберігаючих технологій, екологічних програм; інноваційне оновлення матеріально-технічної бази підприємств; реалізацію проектів, спрямованих на впровадження у виробництво прогресивних науково-технічних розробок і технологій, освоєння випуску наукомістких видів продукції; розширення науково-дослідних робіт і підвищення наукоємності виробництва та інше.

Базовий Закон України Про наукову і науково-технічну діяльність від 1 грудня 1998 року визначає головні напрями державної політики у цій сфері і правове поле діяльності владних структур. Його положення набули розвитку в Законі України Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 року [6], в якому відбувся перехід від акценту на науково-технічну сферу до методології проектного управління інноваційними процесами. У Законі було визначено організаційні механізми та засоби фінансової підтримки виконання інноваційних проектів. Зокрема для інноваційних підприємств Законом було визначено: пільги з податку на прибуток; пільги зі сплати земельного податку; пільги з податку на додану вартість; митні пільги; амортизаційні пільги. Загальна мета стимулювання реалізації інвестиційно-інноваційних проектів полягає у зменшенні податкового зобов'язання платника податку шляхом як прямого його зниження, так і використання непрямого механізму, що передбачає застосування відстрочення або розстрочення податкового платежу, що є прихованою формою кредиту.

В той же час Закон Про інноваційну діяльність так і не набрав чинності у повному обсязі. Істотну роль у цьому відіграло призупинення одразу після його прийняття дії низки положень щодо надання пільг для інноваційних підприємств. Призупинення здійснювалося законами України про державний бюджет. З

аналізу законодавства впливає, що урядом досі не створено ефективного механізму надання пільг підприємствам, що впроваджують інновації.

Висновок. Таким чином, відсутність практичної реалізації цілком прийнятної нормативної бази гальмує розвиток інноваційної діяльності. Інноваційна модель розвитку економіки може бути реалізована завдяки відповідній економічній політиці, найважливішою ланкою якої є бюджетна й податкова системи. Зокрема, необхідне прискорення здійснення заходів, необхідних для створення привабливого інвестиційного клімату в Україні для інвесторів, а саме: підвищення реальних гарантій і забезпечення захисту прав власності, вдосконалення законодавчого регулювання прав акціонерів, реформування податкової системи держави, вдосконалення законодавства з питань підприємницької діяльності.

Список літератури: 1. *Александрова В. П.* Економічна сприйнятливість виробництва до науково-технічних інновацій. Монографія. – К.: «Наукова думка», 1991- 294 с. 2. *Шовкун А.І.* Податкове стимулювання наукової та інноваційної діяльності // Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. Ч. 1 / За ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 351–367. 3. *Кваснюк Б.* Структурна перебудова економіки та її ресурси // Економіка України. 2003. №11. С. 18 - 28. 4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – 552 с. 5. «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». Статичний збірник. –ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” Київ, 2012. 6. Закон України “Про інноваційну діяльність”. Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002 №36 7. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України. Наукова доповідь (за ред. Я. Жаліло). – К.: НІСД, 2005.

Надійшла до редакції 15.10.12

УДК 334.7.(477):330.341.1

Проблемы стимулирования инновационной деятельности предприятий в Украине / Севостьянова Д. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 156–160. – Бібліогр.: 7 назв.

В статті приведені результати дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні; виявлені причини, сдерживающие это развитие, и барьеры для внедрения инноваций украинскими предприятиями; определены недостатки механизма государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инвестиции, государственное стимулирование инновационной деятельности, налоговые льготы.

In the article, the results of the research of trends in the development of innovative activities in Ukraine are presented; reasons restraining this development and barriers to the implementation of innovations by Ukrainian enterprises are identified; shortcomings in the government policies as to stimulating of innovative activities of enterprises are revealed.

Key words: innovation, innovative activities, investment, government stimulation of innovations, tax benefits.

УДК 33:001. 895

Н. А. СЛОБОДЯНЮК, канд. екон. наук, ассистент. ПГТУ, Мариуполь

УЧАСТНИКИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА

В статье изучена основная дифференциация участников коммерциализации инноваций, предлагаемая зарубежными и отечественными экономистами. Разработана система взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта, которая позволит наглядно

© Н. А. Слободянюк, 2012

представить весь жизненный цикл движения инноваций и определить роль участников на каждом этапе в таком процессе. Исследован отечественный рынок посредников инновационных услуг, изучен основной инструментарий государственного стимулирования процесса коммерциализации продукта.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, биржа инноваций, участники коммерциализации, центры по продвижению технологий, научно-исследовательские институты, фазы развития инноваций.

Вступление. В настоящее время во всех экономически развитых странах мира ключевую роль в эффективном развитии национальной экономики играет именно инновационная деятельность. Предприятия инновационной сферы формируют здоровую конкурентную среду, содействуют занятости населения, создают и поддерживают инновационную активность в стране, и самое главное обеспечивают экономический рост. Однако, по мере насыщения рынка инновационными продуктами, роста потребительской культуры и в целом укрупнения бизнеса усложняется процесс управления рыночной деятельностью. Для сохранения собственной конкурентоспособности предприятиям уже недостаточно

только разрабатывать и внедрять в производство инновационные продукты, но и жизненно необходимо реализовывать их на рынке, обеспечив стабильную коммерциализацию инноваций. Эффективный инновационный процесс возможен только при наличии связей между ключевыми его участниками – научными организациями и вузами, малыми фирмами, крупной промышленностью, инвестором и государством.

Анализ последних исследований и литературы. В экономической науке существует достаточно достижений в области изучения субъектов, осуществляющих инновационную деятельность. Отечественные и зарубежные ученые в своих трудах приводят различную дифференциацию участников процесса коммерциализации инноваций. Так Матковская Я. С. классифицирует субъектов коммерциализации инновационных технологий как: 1) институциональные субъекты (венчурные фирмы, специальные технологические фирмы, технопарки, вузы, научные учреждения), 2) организации, потребляющие (внедряющие) инновационные технологии (предприятия, организации коммерческого и некоммерческого сектора, а также государственные учреждения), 3) финансовые институты, которые осуществляют инвестиции, кредитование различных участников инновационного процесса (банки, специальные фонды, лизинговые компании, грантодатели), 4) государство, которое обеспечивает процессы патентования и лицензирования, может стимулировать инновационную деятельность и способствовать внедрению инновационных технологий [1]. Современные формы финансового обеспечения инновационной сферы с участием государства предло-

жены в работе Барышевой А. В., Балдиным К. В. [2]. В научных трудах Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. изучают малый и крупный бизнес как участников процесса коммерциализации технологий, а также исследуют процессы формирования института посредников на инновационном рынке [3].

Анализ отечественных и зарубежных публикаций свидетельствует о необходимости дальнейшего научного исследования участников коммерциализации инноваций на каждом этапе развития продукта с применением основных инструментов стимулирования инновационной деятельности. Кроме того дальнейшего изучения требует раскрытие информации об отдельных участниках процесса коммерциализации с учетом особенностей развития украинского рынка инноваций.

Цель исследований, постановка проблемы. Целью исследования является разработка системы взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на различных этапах развития продуктов условиях функционирования отечественного рынка инновационных услуг.

Материалы исследований. Коммерциализация, по определению В. И. Мухопادا, представляет собой процесс превращения объекта собственности (инновации) в прибыль средствами торговли [4]. Дж. Козметский описывает коммерциализацию как процесс, с помощью которого результаты научных исследований и опытно конструкторских разработок (НИОКР) своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке [5]. Большинство экономистов трактуют процесс коммерциализации как получение дохода от продажи инновационного продукта или использования в собственном производстве.

Процесс коммерциализации инноваций, т. е. выведения инновационных продуктов на рынок с целью получения прибыли, на различных фазах развития представлен на рис.

Данные этапы различаются по объемам и источникам финансирования. На первом этапе разработки происходит формулирование научной идеи. Эти работы выполняются самостоятельно изобретателем, экспертом, НИИ либо коллективом ученых. На нем важно не только сформулировать идею, но и оценить ее потенциал – провести анализ конкурентов, анализ рынка и величины возможных продаж (востребованность данного продукта в обществе, востребованность продукта у потенциального покупателя в определенном сегменте рынка), предварительно оценить экономическую эффективность продукта по показателям чистой текущей стоимости, внутренней норме рентабельности, сроку окупаемости и т. д. Помимо этого необходимо решить вопросы защиты интеллектуальной собственности. Такую информацию оперативно можно получить, используя услуги

посредников инновационного рынка – консалтинговых компаний, инновационно-маркетинговых организаций, центров коммерциализации инноваций.



Рис. – Участники процесса коммерциализации инноваций на различных фазах развития, предложено автором

Все малые предприятия, действующие в инновационной сфере, можно разделить на две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах, и самостоятельные структуры.

Малые предприятия первого типа – это фирмы, которые были основаны студентами, аспирантами, либо сотрудниками НИИ или вузов, а также фирмы, владеющие лицензиями на ключевые технологии материнской организации. Существование «при» НИИ дает им целый ряд преимуществ: позволяет отсрочить платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться наработанными ранее связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, его брендом при продвижении своих разработок, использовать опытно-

экспериментальную базу и, наконец, получать через материнскую организацию часть госзаказа. Самостоятельных малых фирм значительно меньше, и они выживают благодаря тому, что смогли найти свою «нишу» на рынке научной продукции.

Крупные фирмы наиболее инновационно активны с точки зрения расходов на инновационную деятельность в расчете на одного занятого. В условиях глобализации важным показателем инновационного развития становится рост числа технологических альянсов, транснациональных компаний, совместных научно-технических организаций [3].

Фаза формирования идей характеризуется сравнительно коротким сроком ее исполнения. В успешной работе предприятий, находящихся на данном этапе заинтересованы непосредственно субъекты государства, местные органы власти. При этом государство выступает наравне с частными инвесторами, признавая для себя возможность риска потери инвестиций. Используя средства гос. фондов происходит обеспечение разработчиков инноваций финансовыми, информационными и другими ресурсами, а также своевременно оказывается помощь при коммерциализации разработок.

К примеру, в Украине государственную поддержку инновационным предприятиям оказывает Государственное агентство Украины по инвестициям и инновациям (с 2005 г., с 2010 г переименовано в Государственное агентство Украины по инвестициям и развитию, далее Госинвестиций) как центральный орган исполнительной власти со специальным статусом.

С целью финансовой поддержки инновационной деятельности субъектов хозяйствования различных форм собственности, а также привлечения отечественных и иностранных инвестиций для развития национальной экономики 12 апреля 2007 года приказом Госинвестиций № 23 создано Государственное предприятие «Национальный центр внедрения отраслевых инновационных программ».

На сегодняшний день создана национальная сеть из 11 региональных центров инновационного развития, которые расположены в г. Винница, Днепропетровск, Донецк, Киев, Львов, Луцк, Николаев, Севастополь, Ужгород, Одесса, Харьков и охватывают своей деятельностью всю территорию Украины [6].

Государство выступает не только главным инициатором в увеличении количества инновационных разработок, прямо финансируя такие проекты, но и создает правовое поле для разработчиков и покупателей инноваций.

Современная ситуация, с точки зрения правового обеспечения инновационной деятельности в Украине, характеризуется отсутствием единых методологических подходов к созданию необходимой законодательной базы. Действующие законодательные акты почти не учитывают реально существующих экономических и социальных условий, правовое регулирование в сфере инновационной деятельности не имеет комплексного характера.

Второй фазой является фаза научно-исследовательских разработок. Это работы поискового, теоретического и экспериментального характера, выполняемые с целью определения технической возможности создания нового продукта в определенные сроки. На данном этапе осуществляется исследование теоретической модели, разработка конструкторской документации, а также технико-экономическое обоснование НИОКР. Этот этап требует формирования необходимых финансовых средств, т. к. только единицы инновационных предприятий имеют достаточный объем средств для самостоятельного финансирования разработок, поэтому основной задачей предприятия на этом этапе является привлечение инвестора. В качестве инвесторов предприятий привлекаются венчурные фонды различных форм собственности, частные инвесторы и банки. Затраты на данной фазе на порядок, а в некоторых случаях и на несколько порядков превышают издержки на фазе формирования идей. Этап научно-исследовательских разработок в большинстве случаев осуществляется коллективом ученых-разработчиков, и по времени может занимать от трех до шести месяцев в зависимости от тематики проекта. Следует заметить, что на данном этапе речь не идет о создании опытного образца. Поддержка научно-исследовательских разработок осуществляется в рамках национальных проектов.

Фаза опытно-конструкторских разработок предусматривает изготовление и испытание опытного образца. Зачастую это наиболее дорогостоящая процедура, поэтому потребность в финансировании еще на несколько порядков превышает издержки, понесенные на этапе научно-исследовательских разработок. Финансирование данной фазы осуществляется государственными и частными фондами прямых инвестиций. На данном этапе к финансированию также присоединяются

частные инвесторы, вкладывающие деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на долю в капитале и возможность возврата вложений в будущем. Здесь же происходит закрепление прав на созданную инновацию с их распределением между всеми участниками процесса.

В Украине поддержку предприятий, находящихся на стадии НИОКР, осуществляют отраслевые научно-технологические технопарки и инновационные индустриальные инкубаторы.

Научно-технологический парк – это компактно расположенный комплекс, который в общем виде может включать в себя научные учреждения, высшие учебные заведения, предприятия промышленности, малые фирмы. При этом фирмы, входящие в технопарк, могут находиться на разных этапах развития инноваций – от начинающих до фирм с налаженным производством и стабильной рыночной «нишей». Нередко в структуре технопарка создается инкубатор бизнеса или инновационный центр. Инкубатор организуются для того, чтобы обеспечивать благоприятные условия малым инновационным фирмам на самых ранних, рискованных стадиях развития их проектов, когда еще сложно определить вероятность успеха. Мировой опыт показывает, что инкубаторы обычно формируются вокруг университетов, потому что такое сотрудничество является не только престижным, дает источники и идеи для новых проектов, но и позволяет малым фирмам привлекать наиболее квалифицированный персонал [3].

Для привлечения зарубежных ресурсов в рамках совместной инвестиционно-инновационной деятельности создаются международные технопарки. К примеру, таким является действующий Украинско-Российский технопарк «Слобожанщина», который призван сформировать среду активного взаимодействия ученых и предпринимателей Украины и Российской Федерации с целью коммерциализации научных разработок, создания условий для ускоренного развития высокотехнологичных направлений производства. Основной специализацией технопарка «Слобожанщина» является: ядерные технологии в энергетике и здравоохранении; новые технологии в агропромышленном комплексе; энергосбережение и новые технологии производства энергии; авиация, станкостроение, инновационная мехатроника; информационно-коммуникационные технологии; биотехнологии, биомедицина и фармацевтика; новые материалы и нанотехнологии; приборостроение [7].

Концепция таких парков строится на идее поощрения сотрудничества между научными учреждениями, промышленностью и бизнесом в целях эффективного использования создаваемых технологий.

Последний этап –это фаза реализации инновационного продукта, которая ставит своей целью организацию производства, отработку технического регламента изготовления продукции, организацию продаж и продвижения товара. Научно-технические и коммерческие риски на данной стадии меньше, чем на первых трех этапах.

Еще одним участником процесса коммерциализации инновационных продуктов, который выступает посредником между разработчиками и покупателями инноваций являются центры трансфера и коммерциализации инноваций, консалтинговые компании, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, биржи инноваций, центры по продвижению технологий, оказывающие разнообразные брокерские, консультационные или юридические услуги, включая защиту и продвижение на рынок интеллектуальной собственности разработчиков.

В Украине институт посредничества пока еще мало развит. Компании, формально относящиеся к «посредникам», преимущественно концентрируют свою деятельность на предоставлении консалтинговых услуг, но, как правило, не занимаются управлением интеллектуальной собственностью и, предоставляя патентно-лицензионные услуги, не отвечают за конечный результат коммерциализации.

Функционирование таких посредников возможно и с привлечением международных партнеров. Ярким примером служит созданный при содействии и финансовой поддержке Немецкого общества Технического Сотрудничества и Министерства экономики Автономной Республики Крымконсультационно-аналитический центр по вопросам инновационной деятельности[8]. Реализация Проекта направлена на обеспечение доступа к консультационно – аналитической поддержки представителей различных групп участников инновационной деятельности в Крыму, преимущественно малого и среднего бизнеса, и оказания практической помощи в разработке инновационных проектов.

Роль биржи в процессе коммерциализации инноваций заключается в поиске удобных инструментов, позволяющих существенно экономить время при нахождении перспективных новинок или мониторинге рынка научных разработок.

В Украине стартовала первая Интернет-биржа инноваций InnoHunters. Биржа является посредником между учеными-инноваторами и научно-производственными компаниями, занимается решением логистических проблем в отрасли трансфера инноваций. Проект направлен на то, чтобы помогать научно-производственным компаниям в поиске актуальных и эффективных инноваций. Наиболее важным нововведением, выгодно отличающим Биржу InnoHunters от близких проектов в Рунете, является нестандартная система поиска инноваций: все инновации классифицируются по технологическим укладам («Нано- и био-», «Микро- и эко-», «Химия и нефть»), а точнее, по принадлежащим к этим укладам технологиям, причем каждая инновация может относиться к нескольким технологиям. Так, инновации в области авиационных красителей одновременно относятся и к «Авиации», и к «Органической химии».

Новизна системы заключается в возможности поиска инновации по пересечению нескольких технологий. Такой подход позволяет сделать нахождение инноваций по узкоспециализированным тематикам простым и интуитивно понятным. Для быстрого мониторинга рынка с помощью Биржи инноваций, командой Биржи реализован дополнительный функционал. Для каждой представленной инновации, составлено краткое резюме, которое позволяет оперативно оценить ее актуальность и преимущества. На сегодня на сайте Биржи представлено около 200 украинских инновационных разработок. Кроме того, команда Биржи предлагает дополнительную услугу по нахождению инноваций заданной тематики силами сотрудников InnoHunters, по собранной базе из более, чем 2000 инноваций украинских ученых [9].

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что Центры по продвижению технологий (ЦПТ), как правило, выполняют следующие функции: делают патентные заявки на отечественные и зарубежные изобретения; оплачивают стоимость, взимаемую за патентные заявки, и ежегодные сборы за патенты; выдают лицензии на запатентованную ИС; защищают права собственности от возможных нарушений этих прав; собирают роялти с владельцев лицензий; а также распределяют роялти в соответствии с заранее установленной схемой распределения между ЦПТ (для покрытия административных расходов), институтом или университетом, где данная ИС была создана, и изобретателем (изобретателями) ИС. Хотя ЦПТ не созданы в качестве самоокупаемых центров, приносящих при-

быль, опыт США говорит о том, что, в конечном итоге, они могут стать само-окупаемыми приблизительно через восемь – десять лет. Таким образом, экономическая выгода от работы ЦПТ состоит не в получении больших роялти, а в том, что в результате процесса коммерциализации образуются новые малые и средние предприятия в сфере высоких технологий, создаются высокооплачиваемые рабочие места для высококвалифицированных сотрудников, а также увеличиваются налоговые поступления в результате появления дополнительной экономической деятельности.

Украина обладает своеобразным наследием того, что можно назвать советским прообразом ЦПТ. Это – патентные отделы и подобные структурные подразделения НИИ и вузов. Однако эти отделы не занимались коммерциализацией, поиском партнеров и покупателей продукции. Их функции в основном сводились к оценке патентоспособности изобретений, подаче заявок на патенты, получении лицензий [3].

При коммерциализации инноваций между участниками могут возникать ряд проблем [10]:

1. Проблемы взаимодействия с наукой (низкая степень завершенности разработок; недоступная цена научных разработок; низкая мотивация исследователей; незнание форм и методов сотрудничества; низкий уровень доверия к партнерам).

2. Проблемы взаимодействия с государством (отсутствие эффективного механизма обратной связи; административные барьеры; несовершенство гос. поддержки инновационных предприятий; слабое законодательное поле).

3. Проблемы предпринимательской среды (макроэкономические проблемы; незрелость финансовых рынков; недостаточное развитие инфраструктуры поддержки инновационных процессов; проблемы национальной культуры).

4. Проблемы инновационной деятельности (высокие экономические риски; высокие сроки окупаемости проекта; проблема восприятия новаций; проблема стоимости нововведений).

5. Проблемы привлечения ресурсов (кадры; финансы; производственные мощности; информационные ресурсы; сбытовые сети).

Результаты исследований. Научный обзор публикаций позволил разработать систему взаимосвязей между участниками коммерциализации инноваций на

каждом этапе развития продукта: фазе формирования научной идеи, НИОКР и непосредственно реализации инновационного продукта на рынке. Это позволит наглядно представить весь жизненный цикл движения инноваций и определить роль участников на каждом этапе в таком процессе. Предложенная система устанавливает тесные связи между всеми участниками процесса коммерциализации инноваций. Рассмотрены основные инструменты государственного стимулирования инновационной деятельности, исследован отечественный рынок посредников инновационных услуг и отмечена положительная тенденция в этой области.

Выводы. Коммерциализация разработок и последующая реализация новых технологий способствуют созданию новых предприятий, дополнительных рабочих мест, а также подъему экономики отрасли, региона, страны. От грамотной организации процесса коммерциализации зависит эффективность инновационной деятельности. Важно своевременно распределить права и обязанности между участниками коммерциализации, заранее определив долю каждого в ожидаемой прибыли. Выстраивая логическую последовательность и устанавливая связи между участниками коммерциализации инноваций на фазах развития продукта, удастся избежать значительного количества ошибок и просчетов в самом процессе коммерциализации, а также значительно повысить эффективность инновационной деятельности. Полученная информация в результате проведенного анализа позволит четче представлять возможности коммерциализации инноваций и детально проработать дальнейшие шаги по продвижению инновационного продукта на рынке.

Список литературы: 1. Матковская Я. С. Дифференциация участников процесса коммерциализации инновационных технологий посредством концепции четырех «I» // Креативная экономика. – 2009. – № 3 (27). – с. 101-109 2. Барышева А. В. Инновации: учеб. пособ. – М: Дашков, 2007. – 381 с.: ил. 3. Дежина И. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. – М.: ИЭПП, 2004. с. 152. 4. Мухомад В. И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. / Под ред. Е. В. Королевой. – М.: РГИИС, 2010. – 96с. 5. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / Под ред. Н. М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – 296 с. 6. Державне агентство України з інвестицій та інновацій. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. arch. ukrproject. gov. ua](http://www.arch.ukrproject.gov.ua). – Загл. с экрана. 7. Українсько-російський технопарк «Слобожаничина». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ukr-rus-technopark. com/index. php/ru/about](http://ukr-rus-technopark.com/index.php/ru/about). 8. Підтримка інновацій в Криму». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://saki-rga. gov. ua](http://saki-rga.gov.ua). 9. Первая украинская биржа инноваций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www. innohunters. com. ua/](http://www.innohunters.com.ua/). 10. Ломанова Е. В. Организация инновационного предприятия. Коммерциализация инновационных идей: учеб. пособ. – Рыбинск: РГАТА имени П. А. Соловьева, 2010. – 94 с.

Надійшла до редколегії 22. 10. 2012

УДК 33:001. 895

Участники коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта / Слободянюк Н. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-

господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 160–171. – Бібліогр.: 10 назв.

У статті вивчена основна диференціація учасників комерціалізації інновацій, яка запропонована зарубіжними і вітчизняними економістами. Розроблена система взаємозв'язків між учасниками комерціалізації інновацій на різних етапах розвитку продукту, яка дозволить наочно представити весь життєвий цикл руху інновацій та визначити роль учасників на кожному етапі в такому процесі. Досліджено вітчизняний ринок посередників інноваційних послуг, вивчений основний інструментарій державного стимулювання процесу комерціалізації продукту.

Ключові слова: комерціалізація інновацій, біржа інновацій, учасники комерціалізації, центри з просування технологій, науково-дослідницькі інститути, фази розвитку інновацій.

The article studied the main differentiation of participants of innovations' commercialization offered by foreign and domestic economists. A system of relationships between participants of innovations' commercialization at various stages of product development, which will allow visualizing the entire life cycle of the movement of innovation and the role of participants at each stage in the process, is developed. Investigated the domestic market of innovative services' intermediaries, learned the basic tools of state stimulation of the product's commercialization.

Keywords: commercialization of innovation, market of innovation, participants of commercialization, technology promotion centers, research institutes, development phase of innovation.

УДК 681.83

В. А. СОКОЛЕНКО, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»,

І. В. КАЧУР, студентка, НТУ «ХПІ».

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

В роботі розглянута актуальність інвестиційного питання як для країни в цілому, так і для підприємств окремо. Відслідкована динаміка інвестицій в основний капітал за останні 5 років та проаналізований приріст (зменшення) інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності за останні 3 роки.

Ключові слова: економіка, інвестиції, інвестиційна діяльність, основний капітал, динаміка інвестицій.

Вступ. Україна – відкрита економіка з вільним ринком, що має достатньо конкурентоспроможний бізнес-клімат, кваліфіковану та технічно компетентну робочу силу. Аналізуючи економіку країни за останні роки можна стверджувати, що спостерігаються певні позитивні зрушення в інвестиційному середовищі та поліпшився інвестиційний імідж держави.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Аналітичні матеріали державного комітету статистики України, навчальні посібники з інвестознавства.

Мета дослідження. Оцінка інвестиційного стану України та динаміка інвестицій в основний капітал за останні три роки.

Виклад основного матеріалу. Дійсність інвестиційної діяльності, як на мікро так і на макrorівні, визначається ефективністю використання інвестиційних ресурсів. В цьому плані вирішальне значення мають результати господарської діяльності інвестиційних галузей. Їх технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновації здійснюють основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів. [1]

Як справедливо зазначає О. П. Коюда, в Україні багато аспектів управління

© В. А. Соколенко, І. В. Качур, 2012

інвестиціями підприємства, що становлять основний об'єкт функціональної системи управління, поки знаходяться лише в стадії становлення, зіштовхуючись з об'єктивними економічними труднощами сьогодення, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім рівнем підготовки фахівців до роботи в складних ринкових умовах. [2, 29]

При розгляді інвестицій підприємства важливе значення займає розгляд капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів. До інвестицій в основний капітал (капітальні вкладення) належать інвестиції у капітальне будівництво, машини, обладнання, інструмент, інвентар, транспортні засоби та інші основні засоби.

Об'єми інвестицій в основний капітал зображено на рисунку. [3]



Рис. – Інвестиції в основний капітал, млн. грн..

Посилаючись на рисунок набуваємо висновків, що впродовж останніх 5 років відбувався значний розрив між об'ємами інвестицій в основний капітал. Це пояснюється тим, що у другій половині 2008 року світова економіка опинилася в кризовому стані, що знайшло своє відображення і на об'ємах інвестицій в основний капітал. У 2009 і 2010 рр. розмір інвестицій становив близько 150000 млн. грн., тоді коли у 2008 році цей показник дорівнював 233081 млн.грн.. Низка заходів, розроблених та направлених на підтримання вітчизняної економіки дозволили вже у 2011 році спостерігати певні позитивні зрушення, де розмір інвестицій дорівнював близько 200000 млн.грн.

Для більш детального аналізу інвестиції в основний капітал за 2009-2011 роки розподілено за видами економічної діяльності та зведено у таблицю.

Таблиця. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності

	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал			Приріст/зменшення інвестицій	
	2009	2010	2011	2010-2009	2011-2010
1	2	3	4	5	6
Всього	151776,8	171091,9	238174,6	+19315,1	+67082,7
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	9381,7	12230,8	18182,6	+2849,8	+5958,8
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	9294,9	12105,9	17980,9	+2811	+5875
лісове господарство та пов'язані з ним послуги	86,8	124,9	201,7	38,1	+76,8
Рибальство, рибництво	22,3	66,0	37,1	+43,7	-28,9
Промисловість	57657,6	58558,2	86312,8	+900,6	+27754,6
добувна промисловість	13914,0	15613,5	24609,2	+1699,5	+8995,7
переробна промисловість	35322,2	34230,7	41299,6	-1091,5	+7068,9
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	8421,4	8714,0	20404,0	+292,6	+11690
Будівництво	5324,9	4966,2	8541,1	-358,7	+3574,9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	14091,2	11829,6	17264,1	-2261,6	+5434,5
торгівля автомобілями та мотоциклами	2184,3	1691,7	1835,7	-492,6	+144
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	5237,0	4556,9	8306,1	-680,1	+3749,2
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	6669,9	5581,0	7122,3	-1088,9	+1541,3
Діяльність готелів та ресторанів	2589,0	3072,3	4907,6	+483,3	+1835,5
діяльність готелів	1423,2	1623,9	2934,7	+200,7	+1310,8
Діяльність транспорту та зв'язку	24555,1	29084,5	39375,1	+4528,9	+10290,6
діяльність наземного транспорту	6040,8	10485,8	12821,5	+4445	+2335,7
діяльність водного транспорту	34,8	52,4	103,7	+17,2	+51,3
діяльність авіаційного транспорту	123,9	105,5	307,2	-18,4	+201,7
додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	8787,2	12460,3	19497,8	+3673,1	+7037,5
діяльність пошти та зв'язку	9568,4	5980,5	6644,9	-3587,9	+664,4
діяльність зв'язку	9465,9	5884,5	6532,6	-3581,4	+648,1
Фінансова діяльність	3358,8	2859,3	3151,8	-449,5	+292,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	25677,6	37189,2	42106,7	+11511,6	+4917,5
операції з нерухомим майном	22929,3	34413,2	37690,1	+11483,3	+3276,9
оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	919,5	1073,8	2283,5	+154,3	+1209,7
діяльність у сфері інформатизації	130,9	244,6	429,9	+113,7	+185,3
дослідження і розробки	388,4	398,9	520,8	+10,5	+121,9

Продовження таблиці

1	2	3	4	5	6
діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу	1309,5	1058,7	1182,4	-250,8	+123,7
Державне управління	894,2	1294,8	1857,6	+400,6	+562,8
Освіта	1484,3	1872,5	2485,2	+388,2	+612,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1931,6	2753,9	3451,5	+822,3	+612,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	4808,5	5314,6	10501,4	+506,1	+5186,8
санітарні послуги, прибирання сміття, знищення відходів	632,2	1261,6	3328,6	+629,4	+2067
діяльність громадських організацій	374,4	502,5	237,4	+128,1	-265,1
діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	3642,4	3319,7	6803,3	-322,7	+3483,6
надання індивідуальних послуг	159,5	230,8	132,1	+71,3	-98,1

Проведений аналіз даних свідчить про те, що кризова ситуація, яка склалась в Україні і світі, призвела до втрат усіх галузей економіки, зокрема тих видів діяльності, які вказані у таблиці. Торгівля, готелі та транспорт, фінанси, надання комунальних і індивідуальних послуг – всі ці галузі мали негативне значення розміру інвестицій у 2010 році по відношенню до попереднього періоду. Проте в 2011 році майже всі галузі економіки отримали інвестицій більше, ніж у 2010, за винятком лише галузі рибальства та галузі надання комунальних та індивідуальних послуг. Це є позитивною динамікою.

Висновки. На основі проведеного аналізу робимо висновок, що економіка України в 2011 р. після понад дворічного періоду спаду перейшла у фазу зростання. Водночас характер економічного відновлення не дає підстав для висновку про перехід національної економіки до стійкої та тривалої стадії стабілізації, оскільки все ще зберігаються системні дисбаланси економічного розвитку, спроможні в майбутньому стати джерелом макроекономічної нестабільності загалом.

Список літератури. 1. Дорош Ю. В., к.е.н. Гулько Л. Г. Інвестиційна діяльність в Україні. Постризові особливості / Наукова стаття. Хмельницький національний університет управління. 2. Інвестування: Навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда; За заг. ред. В.М. Гриньової. – 2-ге вид., доопр. і доп. – Х.: Инжек, 2004. – 404 с. 3. Електронний ресурс – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 22. 10. 2012

УДК 681.83

Стан інвестиційного клімату України / Соколенко В. А., Качур І. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 171–175. – Бібліогр.: 3 назв.

В статье рассмотрена актуальность инвестиционного вопроса как для страны в целом, так и для предприятия отдельно. Отслежена динамика инвестиций в основной капитал за последние 5 лет и про-

анализирован прброст (уменьшение) инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности за последние 3 года.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, инвестиционная деятельность, основной капитал, динамика инвестиций.

This article examines the relevance of the investment question for both the country as a whole and the company in particular. The article tracks the dynamics of investment in fixed assets over the past five years and analyzes increase and decrease of investment in fixed assets by the types of economic activity for the last three years.

Keywords: economy, investment, investment activity, fixed assets, investment dynamics.

УДК 336:22

Г. М. ФАДЕЄВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»

АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ: НОВАЦІЇ У ЗАКОНОДАВСТВІ

У статті проаналізовано зміни податкового законодавства у сфері адміністрування податків, які відбулися останнім часом в Україні. Запропоновані заходи щодо спрощення адміністрування податків та зборів.

Ключові слова: адміністрування податків, податкова звітність, податкові консультації, облік платників податків, перевірки.

Постановка проблеми. Адміністрування податків і зборів є однією з найважливіших ознак держави та необхідною умовою її існування.

У нормативно-правових актах юридична категорія «адміністрування податків» поки що не знайшла свого закріплення, у науковій літературі стосовно цього поняття ведеться полеміка.

Сучасний рівень розвитку суспільних відносин у сфері оподаткування, а також постійне вдосконалення податкового та іншого законодавства передбачають необхідність наукового аналізу правових змін, що відбуваються, та осмислення тих організаційно-економічних механізмів, які використовуються державою для реалізації своїх інтересів при здійсненні податкових вилучень.

Однією з причин неефективності податкового адміністрування є незадовільність правовим регулюванням у цій сфері.

Постановка завдання – проаналізувати зміни податкового законодавства у сфері адміністрування податків, які відбулися останнім часом в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідивши сучасні літературні джерела можна дійти висновку про те, що більшість авторів (В. М. Мельник, Ю. Б. Іванов, Крисоватий А. І., Давидов Г. М., Любченко О. М. та інші) адміністрування податків визначають як управлінську діяльність в сфері справляння. Таку діяльність здійснюють відповідні державні органи в межах встановлених правил, використовуючи специфічні методики. Крім того, адміністрування по-

датків представлено як середовище, у якому держава в особі її органів виконавчої влади вступає у відносини з платниками податків з приводу відчуження частки власності останніх та формування централізованих фондів грошових ресурсів.

Адмініструванню податків і зборів присвячений розділ II ПКУ, який визначає порядок адміністрування податків і зборів, а також порядок контролю за дотриманням вимог податкового і іншого законодавства у випадках, коли здійснення такого контролю покладене на контролюючі органи [1].

Виклад основного матеріалу. Основні складові податкового адміністрування, що визначаються у розділі II «Адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)» Податкового кодексу, це: податкова звітність, податкові консультації, облік платників податків, перевірки, погашення податкового боргу платників податків та інші.

Отже, проаналізуємо зміни за наведеними пунктами, які відбулися літом 2012 року.

Податкова звітність. Відповідно до п.46.6 ПКУ нові форми декларацій (розрахунків) набувають чинності для складання звітності з податкового періоду, що настає за податковим періодом, у якому відбулося оприлюднення. Тобто, якщо оприлюднення нової форми декларації з ПДВ відбулося в червні 2012 року, то вона буде подаватися на липень.

Також, передбачено що у випадку ведення податкового обліку та надання податкової декларації безпосередньо керівником платника податку така податкова декларація підписується тільки керівником, тобто він не повинен ставити підпис двічі: за себе та за бухгалтера (п.п.48.5.1 ПКУ).

Відповідно до п. 152.9 ст. 152 ПКУ використовуються такі податкові періоди: календарні квартал, півріччя, три квартали, рік. Окремо у п.п. 34.1.3 ПКУ вказано період «календарні три квартали» для цілей оподаткування розділу III ПКУ (податок на прибуток).

Податкові консультації. Податкова консультація має індивідуальний характер і може використовуватися виключно тим платником податків, якому надано таку консультацію.

Згідно з Податковим кодексом України податкові консультації можуть надаватися контролюючим органом (залежно від перебування платника податків на обліку) (п.52.4 ПКУ):

- 1) органом державної податкової служби або митним органом, в якому платник податків перебуває на обліку;
- 2) вищим органом державної податкової служби або вищим митним органом, якому такий орган адміністративно підпорядкований;
- 3) центральним органом державної податкової служби або спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Узагальнюючі податкові консультації можуть бути оприлюднені за допомогою інтернет-ресурсів (п.52.6 ПКУ).

Облік платників податків. У процедурі адміністрування податків основною новацією є реалізація принципу «єдиного вікна» при взятті суб'єктів господарювання на облік в органи ДПС - на підставі відомостей з реєстраційних карток, наданих державним реєстратором.

З метою удосконалення принципу «єдиного вікна» прийнято закони № 4839 «Про внесення змін до деяких законів України щодо взяття на облік юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» та № 4834 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм» [2, 3]. З 17.12.2012 р. зазначеними законами принцип «єдиного вікна» удосконалюється шляхом запровадження єдиного документа – виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців (Єдиний держреєстр) та скасування довідки органу державної податкової служби про взяття на облік платника податків (форма № 4-ОПП).

Актуальним отримання зазначеної довідки залишиться тільки для обмеженого кола платників податків, а саме для юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів, щодо яких законом встановлено особливості їх державної реєстрації та які не включаються в Єдиний держреєстр.

Виписка підтверджуватиме державну реєстрацію суб'єкта господарювання та взяття його на облік в органах державної статистики, державної податкової служби та Пенсійного фонду України. Виписка видаватиметься державним реєстратором на наступний робочий день з дати державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи – підприємця безкоштовно та використовуватиметься

суб'єктом господарювання при відкритті рахунку у банку для підтвердження взяття його на облік у відповідних органах.

Стосовно реєстрації у п. 14 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ також встановлено, що до 01.01.14 р. не застосовуються штрафні санкції за неподання або порушення строку подання фізичними особами до органів державної податкової служби відомостей про зміну даних, які вносяться до Державного реєстру фізичних осіб - платників податків.

Позитивним моментом є скорочення строків реєстрації, перереєстрації та анулювання реєстрації платників ПДВ у податкових органах з 10 до 5 робочих днів (п. 183.9 ст. 183 ПКУ), а також уніфікація строків подання заяв платниками ПДВ для проведення перереєстрації згідно зі змінами, внесеними до п. 183.15 ст. 183 ПКУ (10 робочих днів замість 10 або 20 календарних).

Скасовано обмеження для добровільної реєстрації платником ПДВ та надано можливість реєструватися платником ПДВ будь-якій особі, яка провадить оподатковувані операції і відповідно до п. 181.1 ст. 181 ПКУ не є платником ПДВ у зв'язку з тим, що обсяги оподатковуваних операцій є меншими від встановленої зазначеною статтею суми (зміни до п. 182.1 ст. 182 ПКУ).

Виключено підставу для анулювання реєстрації платників ПДВ, що була визначена у підпункті «и» п. 184.1 ст. 184 Податкового кодексу (обсяг постачання товарів/послуг платниками податку, зареєстрованими добровільно, іншим платникам податку за останні 12 календарних місяців сукупно становить менше ніж 50% загального обсягу постачання).

Спрощено процедуру реєстрації платником ПДВ платників єдиного податку внаслідок виключення пп. «г» пп. 4 п. 293.8 ст. 298 Податкового кодексу, яким було передбачено зміну ставки єдиного податку і реєстрацію платником ПДВ у разі перевищення 300 тис. грн. обсягу наданих платникам ПДВ послуг.

Водночас встановлено, що фізична особа – підприємець, яка здійснює діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння, для реєстрації платником ПДВ має право обрати ставку єдиного податку лише 5% (абзац четвертий п. 293.3 ст. 293 ПКУ).

Перевірки. З 01.07.2012 р. набув чинності Закон України № 4834 [2], який впорядковує окремі неузгоджені норми чинного законодавства та вносить істотні зміни до порядку проведення податкових перевірок.

Уточнено, що вказані в п. 78.1 ПКУ обставини, за наявності яких може бути проведена позапланова перевірка, розповсюджуються на будь-які позапланові перевірки (виїзні чи невиїзні).

Посадовим особам органу ДПС відносно проведення документальної позапланової невиїзної перевірки надано право починати її проведення, якщо платнику податків були направлені листом з повідомленням про вручення або вручені йому або його уповноваженій особі під підпис копія наказу про проведення перевірки й письмове повідомлення з вказанням дати і місця її проведення (п. 79.2 ПКУ).

Після проведення перевірки оформлюється акт (довідка), що реєструється в органі ДПС, який проводив перевірку та може бути: вручений особисто платнику податків (його законному представнику; особам, які фактично проводять розрахункові операції) або надісланий рекомендованим листом з повідомленням про вручення за місцем реєстрації (за основним місцем обліку такого платника податків). Це дає можливість платнику податків ознайомитись з вмістом акту і в разі незгоди оскаржити його в судовому порядку. Це правило буде застосовуватися й до фактичних перевірок.

Якщо платник податків здійснює підприємницьку діяльність не за основним місцем обліку, то орган ДПС, який здійснював податкові перевірки даного суб'єкта господарювання, повинен направити акт за основним місцем обліку платника податку протягом трьох робочих днів з дня реєстрації акту. При цьому на прийняття податкового повідомлення-рішення за результатами фактичних податкових перевірок відводиться десять робочих днів з дня реєстрації акта перевірки в органі ДПС за основним місцем обліку платника податку (п. 86.8 ПКУ).

Виключені норми про мораторій на проведення фактичних перевірок у ФОП та юридичних осіб – спрощенців, неплатників ПДВ (п.п. 75.1.3 ПКУ). У теперішній час ці питання регулюються Законом України № 4448 «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської

діяльності щодо фізичних осіб - підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» [4].

При цьому введений мораторій на застосування штрафних санкцій до платників єдиного податку за порушення у 2012 році порядку нарахування, правильності заповнення податкових декларацій платників єдиного податку й повноти сплати таких сум (п. 7 підрозд. 10 розд. XX ПКУ).

Платник податку має право (а не зобов'язаний) згідно з п.п. 17.1.6 ПКУ надавати відповідні пояснення, що відповідає положенням ст. 63 Конституції України стосовно відмови давати показання або пояснення щодо себе, членів сім'ї чи близьких родичів.

Податкові органи мають право отримувати безоплатно від органів, які забезпечують ведення відповідних державних реєстрів (кадастрів), інформацію, необхідну для здійснення повноважень органів ДПС щодо забезпечення погашення податкового боргу платника податків (п.п. 20.1.41 ПКУ). При цьому встановлено строк надання інформаційних довідок цими органами на письмові запити органів ДПС, який не може перевищувати 5 робочих днів з дня отримання таких запитів.

Погашення податкового боргу платників податків. Новацією в цій главі ПКУ є збільшення суми податкового боргу, у межах якого податкова вимога не направляється (не вручається). Податкова вимога не надсилається (не вручається), якщо загальна сума податкового боргу платника податків не перевищує двадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (20 нмдг), тобто 340 грн. (раніше це була сума 17 грн.). У разі збільшення загальної суми податкового боргу до розміру, що перевищує 20 нмдг, орган державної податкової служби надсилає (вручає) податкову вимогу такому платнику податків.

Також, за новими правилами (п.89.2 ПКУ) право податкової застави не застосовується, якщо загальна сума податкового боргу платника податків не перевищує 340 грн.

Важливі зміни внесені відносно осіб, які застосовують РРО. У новій редакції п.п. 94.2.4 ПКУ обставиною для застосування адміністративного арешту буде відсутність РРО (раніше було відсутність сертифікатів відповідності РРО), зареєстрованих в установленому законодавством порядку, крім випадків, визначених законодавством. Відповідно, обставиною для скасування адмінарешту є усунен-

ня платником податків причин щодо застосування такого арешту або у зв'язку з іншими обставинами, визначеними у п.п. 94.19 ПКУ.

З метою спрощення адміністрування податків та зборів, на наш погляд, необхідно вжити наступні заходи, спрямовані на: скорочення видів перевірок та терміну їх проведення; скорочення тривалості перевірок та строків їх продовження; удосконалення норм щодо подання звітності; скасування деяких необґрунтованих прав податкових органів; встановлення обов'язку контролюючого органу сповістити платнику податків про виявлення помилково та (або) надміру сплаченої суми грошового зобов'язання та інші.

Прийняття запропонованих змін до чинного Податкового кодексу України дозволить значно спростити питання адміністрування податкових платежів, надасть можливість бізнесу більш якісно адаптуватися до нових умов ведення господарської діяльності, забезпечить скорочення податкових перевірок, що в свою чергу дозволить бізнесу вільно розвиватися та створювати нові робочі місця.

Висновки. Таким чином, порядок адміністрування податків поступово змінюється. Але спостерігаються як позитивні, так і негативні зміни. Істотним кроком у вдосконаленні податкового адміністрування може стати постійний діалог законодавчої і виконавчої влади з платником податків.

Список літератури 1. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI // Офіційний сайт Верховної Ради України. – www.rada.gov.ua. **2.** Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм: Закон України від 24.05.12 р. № 4834 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. **3.** Про внесення змін до деяких законів України щодо взяття на облік юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 24.05.12 р. № 4839 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>. **4.** Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб - підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 23.02.2012 р. № 4448 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Надійшла до редакції 03.10.2012

УДК 336:22

Администрирование налогов: новации в законодательстве / Фадеева А.Н. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 175–181. – Бібліогр.: 4 назви.

В статті проаналізовані зміни податкового законодавства в сфері адміністрування податків, які відбулися нещодавно в Україні. Представлено заходи по спрощенню адміністрування податків та зборів.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговая отчетность, налоговые консультации, учет плательщиков налогов, проверки.

In the article the changes of tax law are analysed in the field of administration of taxes, that happened recently in Ukraine. Measures are offered on simplification of administration of taxes and collections.

Keywords: administration of taxes, tax accounting, tax consultations, account of payers of taxes, verification.

УДК 339.137.2

І. М. ФІЛІПОВИЧ, аспірантка, ЛНУ ім. І. Франка, Львів

СТИМУЛИ ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОПЕРЕ- РОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕПОВНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В роботі розроблено модель поведінки вітчизняних гравців на ринку нафтопродуктів в умовах неповної конкуренції. Показано, що у випадку існування на ринку монополії стимулів для модернізації виробничих процесів для вітчизняних гравців є менше, ніж у випадку коли на ринку присутня конкуренція. Тільки інновації, модернізація виробництва вітчизняних підприємств зможе покращити їхню конкурентоспроможність порівняно з компаніями, які постачають на ринок імпортовані нафтопродукти.

Ключові слова: монополія, дуополія, конкурентоспроможність, ринок роздрібних нафтопродуктів.

Однією з основних передумов побудови ефективного ринку є існування конкурентного середовища. Ситуація на вітчизняному ринку роздрібних нафтопродуктів характеризується значними ціновими коливаннями в умовах не прогнозованого зростання світових цін на нафту та імпортування основної частки нафтопродуктів в Україну. Надмірне державне регулювання цін може спричинити виникнення монопольних позицій на ринку з боку вітчизняних компаній.

Відповідальним органом, що контролює дотримання учасниками ринку чесних правил конкуренції є Антимонопольний комітет України. Науковці АМКУ зосереджуються на юридичних аспектах проблеми монополізації ринку, проте конкуренція є передовсім економічним явищем, а не питанням ефективності законодавства. Тому варто вивчати економічну сутність цього явища [4].

Грунтовних досліджень в науці з цього приводу немає. Загалом монополізацію української економіки досліджували в деякій мірі такі науковці як Полуянов В., Краснікова Л., Замрій Ю.. Аналіз державної політики розвитку ринку нафтопродуктів провів Рябцев Г. [3]. Загалом проблема монополізації або обмеження конкуренції на ринку нафтопродуктів України як економічного явища залишається маловивченою.

Метою статті є моделювання монопольних позицій на ринку нафтопродуктів з боку вітчизняних нафтопереробних підприємств. За допомогою теоретичних моделей теорії ігор проводиться аналіз стимулів до інновацій та модернізації виробництва вітчизняних гравців на ринку в умовах монополії або неповної конкуренції.

Побудова моделі.

Аналізуємо ситуацію з монополією на вітчизняному ринку нафтопродуктів. Отож, на ринку нафтопродуктів оперує один гравець – монополіст.

Нехай виробничі витрати монополіста – c^h , функція попиту $Q = 1 - p$, де p – пропозиція на ринку [1, с.58-60].

За рахунок модернізації, яка коштуватиме монополісту певну суму F можна зменшити рівень виробничих витрат до $c^l = c^h - x$, де $x \in [0, c^h]$. Отож монополіст вирішує спочатку чи вкладати в інновації чи ні, а потім вирішує скільки продукції пропонувати кінцевим споживачам. Функція прибутку для монополіста – $\pi = (p - c^i)(1 - p)$, де $i = l, h$ в залежності чи відбулись інновації чи ні. Знаходимо розв'язок задачі максимізації прибутку [2, с. 123-154]:

$$\frac{d\pi}{dp} = 0 \rightarrow p = \frac{1 + c^i}{2}$$

Отож, якщо монополіст не вкладає кошти в модернізацію виробничих процесів, то оптимальна ціна палива певного виду буде $p = \frac{1 + c^h}{2}$, прибуток тоді $\pi = \frac{(1 - c^h)^2}{4}$. Якщо модернізація відбудеться, тоді ціна на певний вид палива - $p = \frac{1 + c^h - x}{2}$ і функція прибутку буде рівна $\pi = \frac{(1 - c^h + x)^2}{4}$ проте модернізація коштуватиме F .

Отож робимо висновок, що монополіст буде вкладати кошти в інновацію за умови, коли:

$$\Delta \equiv \pi_1 - \pi = \frac{x}{4(x + 2(1 - c^h))} \geq F$$

Тепер проаналізуємо ситуацію на ринку, коли є два гравці – дуополія.

Обидві фірми пропонують вид палива аналогічної якості. Два гравці спостерігають попит на ринку $Q = 1 - p$. Звичайна ситуація на ринку дуополії, коли фірма, яка проствить ціну нижчу ніж конкурент – отримає весь попит, а інша нічого. Якщо обидві фірми проставлять однакові ціни, то отримають половину попиту кожна.

Розглядаємо наступну гру:

1. на першому кроці фірми одночасно вирішують чи модернізувати виробничий процес і сплатити внесок F , при цьому знизити постійні виробничі затрати до $c^h - x$. Чи не модернізувати виробництво і мати постійні виробничі затрати для певного виду палива на рівні c^h ;

2. на другому кроці обидва гравці одночасно проставляють ціну на певний вид палива.

Отже, за цих припущень, якщо обидві фірми вирішать модернізувати виробничі процеси, то результатом буде – розв’язок стандартної задачі Бертрана, а саме обидві фірми проставляють ціну $p = c^h - x$ і отримують нульовий прибуток. Інакше, якщо жодна фірма не буде вкладати кошти в модернізацію, то, аналогічно, фірми проставлять однакові ціни – $p = c^h$ і отримають нульові прибутки. Інша ситуація, коли тільки одна фірма вирішить модернізувати виробничий ланцюг. У цьому випадку є два варіанти подальшого розвитку подій на ринку. Перший випадок характеризується високим рівнем модернізації, коли фірма, що вклала кошти в інновації проставляє монопольну ціну, яка є значно меншою ніж постійні виробничі затрати конкурента. Другий випадок – це незначна модернізація виробничих процесів, коли фірма, що інвестувала в модернізацію має змогу проставити ціну тільки на порядок нижчу ніж постійні виробничі затрати конкурента (ціна нижча ніж монопольна). Розглянемо більш детально другий випадок. Тут фірма, що вклала кошти в інновації проставить ціну на певний вид палива наступну – $p = c^h - \xi$, де значення ξ є достатнього малим значенням. Сумарний дохід фірми – $\pi_{nd} = x(1 - c^h)$. Прибуток в такому випадку буде $\pi_{nd} - F$. Інша фірма буде мати нульовий прибуток. Отже, якщо $\pi_{nd} \geq F$ у випадку дуополії за припущеннями цієї моделі рівновага на ринку буде лише тоді, коли одна фірма вкладає кошти в модернізацію, а інша ні. Якщо $\pi_{nd} < F$, то рівновага на ринку буде тоді, коли жодна фірма не буде модернізувати виробничих процесів. Зробимо порівняння випадку з монополією та дуополією на ринку. Легко помітити, що $\pi_{nd} \geq F$, коли $x \leq 2(1 - c^h)$, а це є нашим припущенням. Звідси випливає, що для наступного кошту модернізації $F \leq \frac{x(x + 2(1 - c^h))}{4}$ стимули для модернізації будуть в обидвох варіантах на ринку і монополії, і дуополії. Звичайно, для $\pi_{nd} < F$ на жодному з випадків не буде інвестицій в інновації.

Висновки. З цього аналізу робимо висновки, що для ситуації на ринку, де є монополія стимулів для модернізації виробничих процесів є менше, ніж у випадку коли на ринку присутня конкуренція (два гравці і більше). Для модернізації вітчизняних нафтопереробних підприємств задля збільшення обсягів переробки нафтової сировини і забезпечення випуску нафтопродуктів необхідної якості, потрібно забезпечити умови вільної конкуренції на ринку. Вільна конкуренція є найбільшим стимулом для інновацій. Такі фактори, як висока якість кінцевих нафтопродуктів, необхідні обсяги та рівний, недискримінаційний доступ усіх учасників ринку до ресурсів нафтопродуктів, вироблених на вітчизняних нафтопереробних заводах можуть зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних гравців порівняно з компаніями, які постачають на ринок імпортовані нафтопродукти. Збереження конкуренції на ринку роздрібних нафтопродуктів є єдиним стимулом для модернізації вітчизняних нафтопереробних компаній за рахунок залучення інвестицій, а не за рахунок штучного усунення конкурентів через високі податки у вигляді акцизи та введення мита на імпорт пального.

Список літератури: 1. *Motta M. Competition Policy. Theory and practice* // Cambridge university press. – 2006. – С. 39–124. 2. *Varian H.R. Microeconomic analysis. Third edition* // W.W. Norton & Company, New York, London. – 1992. – С. 23–175. 3. *Рябцев Г. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: аналіз проблеми.* – 2012. 4. *Краснікова Л. І, Замрין Ю. О. Аналіз стану монополізму в Україні: економічний підхід.* – 2005. 5. Закон України «Про Антимонопольний комітет України». 6. Закон України «Про захист економічної конкуренції». 7. Закон України «Про природні монополії». 8. Звіт Антимонопольного комітету України «Конкурентна політика в Україні та перспективи її розвитку». 9. *Roben W. Vossen. Market Power, Industrial Concentration and Innovative Activity.* – 2003. 10. *Борисенко З. Умови економічної конкуренції в Україні* // Економіка України. – 2002. № 10. 11. www.amc.gov.ua (Сайт Антимонопольного комітету України).

Надійшла до редколегії 11. 10. 2012

УДК 339.137.2

Стимули для модернізації вітчизняних нафтопереробних підприємств в умовах неповної конкуренції / Філіпович І. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – С. 182–185. – Бібліогр.: 11 назв.

В работе была разработана модель поведения отечественных игроков на рынке нефтепродуктов в условиях неполной конкуренции. Показано, что в случае существования на рынке монополии, стимулов для модернизации производственных процессов для отечественных игроков есть меньше, чем в случае присутствия конкуренции на рынке. Только инновации, модернизация производства отечественных предприятий сможет улучшить их конкурентоспособность по сравнению с компаниями, которые поставляют на рынок импортируемые нефтепродукты.

Ключевые слова: монополия, дуополия, конкурентоспособность, рынок розничных нефтепродуктов.

A model of local players' behaviour on the ukrainian gasoline market has been developed when there is a constrained competition on the market. It has been proved that monopolist's incentive to production innovate might indeed be lower than the incentive of firms which face competition. Basically, only innovations and modernization of production of ukrainian gas&oil companies can improve their competitiveness on the market with retailers of foreign gasoline.

Key words: monopoly, duopoly, competitiveness, gasoline market.

УДК 332.132

І. А. ФРАНІВ, канд. екон. наук, доц., НУ“Львівська політехніка”, Львів

ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ НА ФОРМУВАННЯ ЧИННИКІВ РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

В статті здійснено аналіз економічного потенціалу західного регіону України. Проведено аналіз чинників розміщення підприємств. Обґрунтовано оптимальну кількість чинників розміщення підприємств актуальних для західного регіону України.

Ключові слова: чинники розміщення підприємств, західний регіон України, економічний потенціал, просторова економіка.

Вступ. Основою при вирішенні проблеми розміщення підприємств відіграють чинники їх розміщення. Науковцями виокремлюється багато таких чинників. Ми ж, унаслідок їх аналізу та аналізу економічної специфіки західного регіону України спробуємо виокремити актуальні чинники саме для західного регіону України.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. При розв'язанні задач вибору оптимального місця розташування підприємств важливим є скорочення числа потенційних місць нового будівництва. Очевидно, що чим більше таких місць прийнято у розрахунок у рамках реалізації галузевого підходу, тим більше обґрунтовані його результати, оскільки менший ризик пропустити якийсь вигідний варіант. Але, з іншої сторони, надмірне захоплення відбором таких місць приведе до різкого збільшення розмірів задачі і, як наслідок, до серйозних технічних труднощів з отримання надзвичайно великої кількості інформації, необхідної для оцінки вартісних показників функціонування підприємства у тому чи іншому пункті території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Сьогодні в науковій літературі з розміщення підприємств зустрічається багато підходів щодо виокремлення чинників які однозначно впливають на пошук оптимального місця розміщення підприємства.

Так, зокрема, Стеченко Д.М. у [1, с. 24–32] обґрунтовує те, що вплив конкретних чинників на процес розміщення продуктивних сил зумовлений, по-перше, істотними відмінностями територій (особливо в нашій країні), на яких розміщується і розвивається виробництво, і, по-друге, – специфікою функціонування самих виробництв, що належать до різних галузей. Виходячи з цього, чинники розміщення продуктивних сил можна поділити на дві групи.

© І.А. Франів, 2012

Першу групу утворює сукупність умов розміщення продуктивних сил на конкретній території. Умови розміщення – це певні властивості території. Розрізняють чотири родові групи, або класи, умов розміщення: природно-ресурсні, економічні, соціальні (соціально-демографічні), екологічні.

Другу групу чинників розміщення продуктивних сил утворюють вимоги, що висуваються до розміщення і розвитку економічних об'єктів. Вони визначаються внутрішньою логікою розвитку кожної галузі, її властивостями і специфікою. До чинників розміщення належать, наприклад, електро-, тепло-, водо-, праце-, наукомісткість продукції, транспортабельність сировини, напівфабрикатів, готової продукції тощо.

Іншими авторами виділяється з однієї сторони подібна, але з іншої дещо відмінна група чинників розміщення підприємств. Зокрема, в [2, с. 15–18] виокремлюються такі умови-чинники розміщення, що впливають на вибір місць розташування промислових підприємств і формування територіально-виробничих комплексів, які можна згрупувати за чотирма напрямками: природно-географічні, демографічні, техніко-економічні і соціально-економічні.

У сучасних умовах на розвиток і розміщення продуктивних сил України великий вплив матиме геополітичний чинник. Україна має дуже зручне географічне положення: приморське розташування; близькість до країн Центральної і Західної Європи та Близького Сходу; наявність розвиненої транспортної мережі міжнародного значення; сусідство з Росією, Польщею, Туреччиною, Білоруссю, Румунією, Молдовою, Словаччиною й Угорщиною.

Досить помітно впливає на розміщення продуктивних сил України національний чинник (компактне розселення більшості росіян на території східних областей, існування Автономної Республіки Крим).

Дещо інші чинники виділяють науковці в [3, с. 790–811]. А саме, виробництва, що орієнтуються при розташуванні на джерела сировини. Сюди слід віднести підприємства, що розташовуються переважно біля джерел сировини. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на джерела палива та електроенергії. Високоенергомісткі виробництва (частка паливно-енергетичних витрат становить 30-45% загальних витрат на випуск продукції) повинні розміщуватися поблизу паливних баз (паливномісткі виробництва, такі як теплоелектростанції. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на дже-

рела прісної води. Це підприємства, що тяжіють до джерел прісної води, яка споживається у процесі виробництва. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на чисельну та дешеву робочу силу. Тут формуються такі підприємства, які тяжіють до місцевостей з чисельною та дешевою (не обов'язково висококваліфікованою) робочою силою. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на кваліфіковану робочу силу. Виробництва, які потребують висококваліфікованої робочої сили (точне машинобудування, літако- та ракетобудування, виробництво озброєнь, ювелірна справа тощо), тяжіють до великих міст, які мають науково-дослідні інститути і вищі навчальні заклади відповідного профілю. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на споживачів. Подібне тяжіння відбувається передусім у тому випадку, коли готовий продукт утруднено перевозити на великі відстані. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на місця з мінімальними витратами виробництва відповідної продукції. Така орієнтація відбувається тоді, коли витрати на транспортування готової продукції є незначними. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на місця з високою якістю довкілля. Забруднене довкілля перешкоджає розвитку багатьох галузей промисловості, зокрема, приладобудівної, оптичної, авіаційної, фармацевтичної тощо. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на місця, скорочувати існуючий рівень викидів у яких порівняно дешево. За умов екологічно сталого господарського розвитку, коли нове підприємство змушене в розмірах, адекватних до рівня його викидів забруднень, скорочувати викиди на вже існуючих у регіоні підприємствах (там, де це буде дешевше), виробництва з високим рівнем антропогенного забруднення довкілля тяжітимуть до розташування в пунктах, де витрати на скорочення викидів у потрібних обсягах на існуючих там підприємствах будуть меншими. Виробництва, що орієнтуються при розташуванні на місця, де зводиться до мінімуму загроза для населення від їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Таким чином проаналізувавши існуючі підходи до виокремлення чинників розміщення підприємств спробуємо накласти на них призму яка складається з аналізу економіки західного регіону України.

Західний регіон включає 7 областей: Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську, Чернівецьку. Його площа становить 110 тис. км², або 18,3 відсотка загальної території України. [1, с. 210].

Особлива роль Західного регіону України в системі зовнішньополітичних та соціально-економічних пріоритетів зумовлена низкою важливих чинників, серед яких провідним є геополітичне положення. Це слід розглядати як сприятливий чинник входження України до різноманітних європейських економічних та суспільно-політичних структур. Через територію Західного регіону пролягає 12 залізничних сполучень з п'ятьма сусідніми державами, на більшості з яких встановлені прикордонні залізничні переходи.

Через гірські хребти прокладено потужні нафто- і газопроводи, якими транспортується основна частина експорту російського і туркменського газу, а також російської нафти в країни Центральної та Західної Європи. Деформованість галузевої та територіальної структур зайнятості трудових ресурсів, що спостерігалася в регіоні до недавнього часу, породжує напруженість ситуації на місцевому ринку праці. Західний регіон займає вагомe місце в економіці України, виробляючи близько 15 відсотків промислової та сільськогосподарської продукції. Тут сформувався індустріально-аграрний тип господарського комплексу [1, с. 211]. Розвиток промисловості будівельних матеріалів спирається на власну сировинну базу. У регіоні працюють підприємства з виробництва цементу різних марок, залізобетонних конструкцій і деталей, вапна, азбесту, цегли, кахлю, будівельного скла. Тут є всі види паливних ресурсів: нафта, природний газ, кам'яне і буре вугілля, торф, горючі сланці. Проте їхні запаси незначні або вичерпуються. Більш детальний аналіз економічного потенціалу західного регіону України проведений нами в [5].

Отже актуальними чинниками для вирішення проблеми розміщення підприємств в західному регіоні України слід виділити:

- Чинник який групує підприємства біля джерел сировини, адже західний регіон України багатий на ресурси
- Чинник який групує підприємства за великою потребою прісної води, адже регіон багатий хоч і на невеликі але досить густу кількість річок
- Чинник який групує підприємства за потребою кваліфікованої робочої сили. До недавнього часу зокрема у Львівській області на повну потужність працювали великі виробничі комплекси з виробництва різного роду мікросхем, лазерів, інших оптичних пристроїв, потужне виробництво електроніки... Цьому сприяла велика кількість науково-дослідних інститутів, які функціонують і до тепер.

- Чинник, який групує підприємства, що орієнтуються на споживачів. Вважаємо, що цей чинник актуальний до майже всіх географічних регіонів України

- Чинник який групує підприємства за потребою чистого довкілля.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Унаслідок проведеного нами дослідження обґрунтовано можемо стверджувати про те, що для західного регіону України найоптимальнішими буде виокремлення даних п'ять чинників. Унаслідок чого в подальшому взявши їх за основу ми зможемо проаналізувати правильність розташування існуючих підприємств регіону і зробити висновки, щодо планових до спорудження підприємств.

Подальші дослідження стосуватимуться власне аналізу правильності розташування існуючих підприємств західного регіону України спираючись на п'ять виокремлених нами чинників.

Список літератури: 1. *Стеченко Д.М.* Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. – К.: Вікар, 2006. – 396с. 2. *Розміщення продуктивних сил України: Підручник / За ред. проф. Є.П. Качана.* – К.: Видавництво "Юридична книга", 2004. – 552 с. 3. *Стадницький Ю.І., Комарницький І.М., Франів І.А.* Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. // Розділ №8 у навчальному посібнику Маркетинговий менеджмент / За ред. д.е.н. І.М.Комарницького. – Львів: Апріорі, 2007. – 1032 с. 4. *Розміщення підприємств.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-3428-2.html>. 5. *Франів І.А.* Аналіз економічного потенціалу західного регіону України / Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ: СНУ ім.В.Даля, №13 (167), 2011 – С. 343-348

Надійшла до редколегії 22. 10. 2012

УДК 332.132

Вплив специфіки західного регіону України на формування чинників розміщення підприємств / Франів І. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 186–190. – Бібліогр.: 5 назв.

В статті проведено аналіз факторів розміщення підприємств. Осуществлен аналіз економічного потенціала західного регіону України. Обоснованно оптимальное количество факторів розміщення підприємств актуальних для західного регіону України.

Ключевые слова: факторы размещения предприятий, западный регион Украины, экономический потенциал, пространственная экономика.

The analysis of factors of placing of enterprises is conducted in the article. The analysis of economic potential of western region of Ukraine is carried out. Grounded optimum amount of factors of placing of enterprises actual for the western region of Ukraine.

Keywords: factors of placing of enterprises, western region of Ukraine, economic potential, spatial economics.

ЗМІСТ

Бабекіна Т. В., Скотнікова Л. П. Шляхи вдосконалення системи менеджменту якості в галузі чорної металургії.....	3
Білоконь Т. В., Позднякова О. К. Впровадження системи контролю якості на вітчизняних підприємствах як запорука економічного розвитку України.....	8
Білоцерківський О. Б. Аналіз методів ціноутворення в електроенергетиці України.....	12
Бобкова Н. В., Карпов Э. А. Учетная политика как инструмент управления овертрейдингом.....	19
Борисова Т. М. Особливості визначення конкурентоспроможності продуктів некомерційних організацій.....	26
Верхоляд І. М. Концептуальні передумови інноваційного розвитку електроенергетичних підприємств....	31
Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку.....	38
Грабович Т. С. Диверсифікація як можливий напрям зростання промислового підприємства.....	47
Захарченков О. С. Технологічний реінжиніринг: концептуально-теоретичний аспект.....	51
Іванова Т. В. Внутрішні фактори, які забезпечують здатність підприємства до проведення реструктуризаційних заходів.....	58
Квятковська Л. А., Воробйова Л. Д., Волкова Ю. В. Стратегія розвитку інноваційної діяльності підприємства України на сучасному етапі.....	65
Клименко О. В. Управління ризиком інноваційної діяльності підприємства.....	72
Корчагіна Г. А. Культура підприємства: категоріальний апарат.....	76
Кондратьєва Т. В. Сучасна концепція розвитку фірми.....	83
Курятник Н. О. Визначення критеріїв процесу прийняття управлінського рішення.....	87
Лінькова О. Ю. Удосконалення управління промисловим підприємством в сучасних умовах.....	92
Лук'яненко Н. Ю., Чернов К. О. Малий бізнес як рушійна сила економіки або чому в Україні перешкоджають його функціонуванню.....	96
Михайлова О. П., Брінь П. В. Основні проблеми готельного бізнесу в Україні.....	101
Міщенко В. А., Омеляненко Т. В., Федоренко І. А. Напрямки управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальної компанії.....	106
Мулярчук О. В. Розвиток фондового ринку в контексті фінансової безпеки держави.....	115
Носирєв О. О. Інвестиційна політика в депресивних регіонах України: сучасний стан та напрямки розвитку.....	128

Облаков П. О., Карпов Э. А./ Управление банковским подразделением в период кризиса.....	132
Осіпова А. Ю. Проблеми та перспективи використання персоналу підприємств легкої промисловості в сучасних умовах господарювання.....	139
Перерва П. Г., Мищенко В. А., Федоренко И. А. Развитие методов установления тарифов на продукцию электроэнергетики.....	144
Попов С. А., Карпов Э. А. Применение дифференцированного учета издержек для повышения конкурентоспособности предприятия.....	150
Севостьянова Д. В. Проблемы стимулирования инновационной деятельности предприятий в Украине.....	156
Слободянюк Н. А. Участники коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта.....	160
Соколенко В. А., Качур І. В. Стан інвестиційного клімату України.....	171
Фадеева А. Н. Администрирование налогов: новации в законодательстве	175
Філіпович І. М. Стимули для модернізації вітчизняних нафтопереробних підприємств в умовах неповної конкуренції.....	182
Франів І. А. Вплив специфіки західного регіону України на формування чинників розміщення підприємств.....	186

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

**Серія
«Актуальні проблеми управління та
фінансово-господарської діяльності підприємства»**

Випуск 58 (964)

Науковий редактор: д-р екон. наук проф. В.Я. Міщенко

Технічні редактори: О.С. Другова, О.С. Курандо

Відповідальний за випуск канд. техн. наук Г.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, м. Харків, вул. Пушкінська, 79/2, НТУ «ХПІ»
каф, фінансів тел. (057) 707-64-46, 707-60-67. e-mail: lena_hs@mail.ru

Обл. вид. № 176-13

Підп. до друку 03.12.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 9,4.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21

Видавництво та друк ФО-П Шейніна О.В.

61052, Україна, м. Харків, вул. Слов'янська, 3

Тел. 057 759-48-79

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготів-
ників і розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 2779 від 28.02.2007 р.