

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

20 2013

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 20 (993) 2013

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2013

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність
виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) 2013 – 202 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 «Перелік 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., с. , №20).

Координаційна рада:

Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф. (**голова**);
К.О. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук (**секретар**);
А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.; Є.І Сокол, д-р техн. наук, чл.-кор НАН України;
С.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. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.; І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.;
В.В. Спіфанов, канд. техн. наук, проф.; Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;
П.О. Качанов, д-р техн. наук, проф.; В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.;
С.І. Кондрашев, д-р техн. наук, проф.; В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.;
В.І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г.В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.;
В.С. Лупіков, д-р техн. наук, проф.; О.К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.;
В.І. Ніколаєнко, канд. іст. наук, проф.; П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.; М.І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.;
В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.; Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.;
Ю.В. Тимофіїв, д-р техн. наук, проф.; М.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор: П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;
Заступник відповідального редактора: М.І. Погорелов, к-д. екон. наук, проф.
Відповідальний секретар: О.О. Круглов
Члени редколегії: С.І. Архіреєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.;
А.І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.; В.М. Тимофєєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Заруба, д-р екон.
наук, проф.; Л.М. Івін, д-р техн. наук, проф.; П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Герасимчук,
д-р екон. наук, проф.; О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук, проф.; В.М. Гончаров, д-р екон. наук, проф.

3 номеру 42'2012 Вісник НТУ «ХПІ» має власну розширену нумерацію: № 42 (948) 2012.

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 3 від 01 березня 2013 р.

М.І. ПОГОРЕЛОВ, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

С.М. ПОГОРЕЛОВ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЇ РЕМОНТНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ОСНОВІ РЕГРЕСІЙНИХ МОДЕЛЕЙ

У статті розглянуто питання прогнозування діяльності ремонтних служб підприємств галузі чорної металургії, а також запропоновано рекомендації у вигляді методики планування ремонтного виробництва на певний період діяльності.

Ключові слова: методика, планування, організація, ремонтне виробництво, регресійна модель

Вступ

Згідно [1], для використання регресійних моделей як прогнозні і для вироблення рекомендацій по удосконаленню або раціональному (оптимальному) використанню як матеріальних, так і трудових ресурсів, потрібна оцінка якості отриманих рівнянь. Перевірка статистичної якості оцінюваного рівняння складається з наступних етапів:

- перевірка статистичної значущості кожного коефіцієнта рівняння регресії;
- перевірка загальної якості рівняння регресії;
- перевірка властивостей даних, виконання яких передбачалося при здійсненні рівняння.

Для аналізу загальної якості рівнянь регресії (розроблених багатофакторній регресійній моделі) використані коефіцієнти детерміації R^2 і

нормалізований коефіцієнт детерміації R_h^2 . Коефіцієнт детерміації характеризує долю варіації (розкиду) залежної змінної, поясненої за допомогою рівняння моделі. У нашому випадку для залежної змінної z коефіцієнт детерміації $R_h^2 = 0,99962$, а для залежної змінної z/φ - $R_h^2 = 0,99877$. Це означає, що незалежні змінні x_1, x_2, x_4, x_5 пояснюють 99,9% варіації залежних змінних z і z/φ .

Згідно [1], близькі до одиниці значення коефіцієнтів детерміації R^2 ще не свідчить про те, що рівняння регресії високої якості.

Постановка завдання

При використанні моделі для прогнозу необхідно оцінити автокореляцію залишків. При оцінці може бути використана статистика Дарбина-Уотсона (DW)[1], яка тісно пов'язана з коефіцієнтом автокореляції першого роду.

Результати дослідження

З усіх незалежних чинників моделі (x_1 - знос основних фондів, %; x_2 - відношення витрат на поточні ремонти устаткування до капітальних, %; x_4 - відношення чисельності персоналу, зайнятого підготовкою і проведенням ремонтів основних фондів централізованим способом до чисельності персоналу, виконуючий ремонт і обслуговування децентралізованим способом, %; x_5 - рентабельність, %), ефективно можна впливати на зменшення величини витрат на ремонти і обслуговування основних фондів підприємства, за допомогою чинника x_4 шляхом раціонального (оптимального) вибору співвідношення численності персоналу (централізованого і децентралізованого).

Для середніх значень x_1 , x_2 , x_5 , $x_1=36,8$; $x_2=166$; $x_5=8,538$, отримаємо:

$$z = 59.36 - 1.08x_4 . \quad (1.1)$$

З урахуванням довірчого інтервалу $\Delta x_4 = \pm 0,17$ рівняння (1.1) набере вигляду:

$$z = 59.36 - 1.25x_4 . \quad (1.2)$$

$$z = 59.36 - 0.91x_4 . \quad (1.3)$$

На підставі рівнянь (1.1) і (1.3) можна визначити критичні значення чинника x_4 , тобто співвідношення чисельності децентралізованого і централізованого персоналу, що займається ремонтом і обслуговуванням основних фондів виробництва. Рівняння (1.2) і (1.3) показують, що збільшення відношення чисельності персоналу, зайнятого ремонтом основних фондів централізованим способом до чисельності персоналу, виконуючий ремонт і обслуговування децентралізованим способом на 1% приводить в середньому до зменшення витрат на 1,08 тис.грн. (мінімум - на 0,91 тис.грн., максимум - на 1,25 тис.грн.)

Рівняння (1.1) - (1.3) можуть бути використані як нормативні оцінки якості ремонтних служб в галузі з наступних міркувань. В перших, розрахунки виконані по підприємствах "Укртрубопрома" показують що при будь-якому співвідношенні централізованого і децентралізованого обслуговування витрати на обслуговування і ремонт не повинні перевищувати 72 тис.грн. в рік, а по-друге необхідно, щоб при заданому рівні централізації (децентралізації) сумарні витрати при зміні співвідношення чисельності ремонтних служб на 1% зменшувалися більше, ніж на 1,08 тис.грн. Якщо зміна на 1% чисельності персоналу зайнятого підготовкою і проведенням ремонтів основних фондів централізованим способом

до чисельності персоналу, виконуючий ремонт і обслуговування децентралізованим способом, призводять до зменшення витрат менше ніж на 0,91 тис.грн., то подальше збільшення процентного співвідношення чисельності персоналу недоцільно.

Кількісна оцінка витрат на ремонти і технічне обслуговування може бути здійснена на основі обліку впливу зносу, ремонтоемкости основних фондів і інших чинників. Вплив зносу (відсотка збільшення зносу) основних фондів при незмінній величині інших чинників (z_n) на величину витрат(тис.грн.) можна розрахувати по отриманому рівнянню:

$$z_n = 59.36 + 2.217(x_1 - 36.8). \quad (1.4)$$

Так, при збільшенні зносу основних фондів до 40%, необхідно в кошторисі витрат на проведення технічного обслуговування і ремонтних робіт передбачити не менше 66,5 тис.грн. або збільшення витрат в порів'янні з попереднім періодом на 7,14 тис.грн.

Вплив ремонтоемкости основних фондів (z/φ_p) на витрати СТОиРО в цьому випадку може бути оцінений як:

$$z/\varphi_p = 9.22 + 0.107(x_1 - 36.8), \quad (1.5)$$

що відповідає (при зносі основних фондів до 40%) 9,56 коп./грн. Аналогічні співвідношення можуть бути отримані і для визначення впливу інших чинник на витрати, пов'язані з обслуговуванням і ремонтом основних фондів і їх ремонтоемкостью.

Вплив рентабельності на величину витрат (z_p) і величину ремонтоемкости (z/φ_p) основних фондів може бути описаний наступними співвідношеннями:

$$z_p = 59.36 - 12.028(x_5 - 8.538). \quad (1.6)$$

$$z/\varphi_p = 9.22 - 0.829(x_5 - 8.538). \quad (1.7)$$

Згідно вираження 1.7 збільшення рентабельності на 1% в середньому по Укртрубопрому призводить до зменшення витрат на обслуговування і ремонт основних фондів приблизно на 12 тис.грн.

Практичний інтерес представляє оцінка впливу рентабельності ремонтного виробництва із зміною зносу основних фондів. Прогнозування витрат залежно від зміни чинників x_1 і x_5 може бути оцінене наступним співвідношенням:

$$z_{x_1, x_5} = 59.36 + 0.107(x_1 - 36.8) - \quad (1.8)$$

$$- 12.028(x_5 - 8.538).$$

При збільшенні зносу основних фондів на 5% і одночасному збільшенні рентабельності виробництва на 0,5%, передбачувані витрати на технічне обслуговування і ремонт складуть приблизно 53,9 тис. грн.

При розробці методики окремо виконуємо розрахунки в цілому по чорній металургії і окремо по Укртрубопрому.

Для першої групи:

$$x_{11} = 35.4 + 0.156 \cdot t, \quad (1.9)$$

$$x_{21} = 152.2 + 0.68 \cdot t, \quad (1.10)$$

$$x_{41} = 10.5, \quad (1.11)$$

$$x_{51} = 7.29 + 0.016 \cdot t, \quad (1.12)$$

де t - тривалість часу спостереження, місяців.

Для другої групи:

$$x_{12} = 31.3 + 0.19 \cdot t. \quad (1.13)$$

$$x_{22} = 159.0 + 0.375 \cdot t. \quad (1.14)$$

$$x_{42} = 10.34 + 0.016 \cdot t. \quad (1.15)$$

$$x_{52} = 9.21 + 0.015 \cdot t. \quad (1.16)$$

Згідно [2] централізація ремонтів припускає розширення зони обслуговування ремонтних підрозділів і включення в неї групи об'єктів, як правило групи однорідних цехів або виконання ремонтів певного виду устаткування.

Існують чинники, які діють як у бік централізації ремонтів, так і протидіючі їй. Зосередження ремонтних сил і розширення зони обслуговування централізованих ремонтних підрозділів дозволяє більш рівномірно здійснювати технічне обслуговування і ремонт устаткування, а, отже, і більш рівномірне завантаження ремонтного персоналу. Проте, разом з цим, в процесі виробництва виникають непланові потреби в залученні ремонтного персоналу (відмови устаткування). Вони вимагають, щоб в наявності був персонал для усунення аварійних ситуацій, що сприяє підвищенню надійності роботи устаткування. Зростання чисельності цього персоналу збільшує надійність ремонтного

обслуговування цього об'єкту при виконанні позапланових робіт, але знижує ефективність використання трудових ресурсів. Централізація ремонтних служб шляхом об'єднання зон обслуговування дозволяє зменшити сумарну чисельність персоналу при цій же надійності обслуговування, або збільшувати надійність при тій же сумарній чисельності. Проте збільшення зони обслуговування, починаючи з деякої межі, стає мало ефективним. Практично в реальній організаційній структурі частина ремонтних сил залишається у складі об'єкту обслуговування, а частина концентрується в централізованих ремонтних підрозділах. Відповідно, має місце і розподіл об'ємів ремонтних робіт. Рівень внутрішньозаводської централізації залежить від розподілу ресурсів і об'ємів робіт між ремонтними службами цехів основного виробництва і спеціалізованими ремонтними цехами. Рівень міжзаводської централізації залежить від розподілу ресурсів і об'ємів робіт між ремонтними службами обслуговуваних підприємств і спеціалізованими ремонтними об'єднаннями.

З вищесказаного виходить, що існують деякі граничні (порогові) значення рівня централізації (певна кількість ремонтного персоналу). Якщо позначити через " b_1 " чисельність персоналу для проведення повного об'єму ремонтних робіт (централізований і децентралізований формами організації ремонтних робіт), y_1 - чисельність персоналу з централізованою формою обслуговування; y_2 - чисельність персоналу з децентралізованою формою обслуговування; k_{1j} - коефіцієнт централізації; k_2 - коефіцієнт трудовитрат; b_2 - порогове значення рівня централізації, то математична модель завдання може бути представлена у виді:

$$L_{\min}(\bar{y}) = y_1 + k_2 y_2 . \quad (1.17)$$

$$\left. \begin{aligned} y_1 + k_{1j} y_2 &\leq b_1 \\ y_1 &\geq b_2 \\ y_2 &\geq b_1 b_2 \\ y_1 &\geq 0; y_2 &\geq 0 \end{aligned} \right\} \quad (1.18)$$

Визначимо умову існування мінімуму функції (1.17). Оскільки функція (1.17) і система обмежень (1.18) лінійні відносно чинників y_1 і y_2 , то це завдання можна вирішити методами лінійного програмування, зокрема отримати рішення в загальному вигляді для $j=1$ графічним способом. Мінімальне значення функції (1.18) досягається у вершині многогранника обмежень з координатами $[b_2; (b_1 - b_2)]$. Отже, завдання оптимізації полягає у визначенні порогового значення b_2 залежно від конкретних значень коефіцієнтів k_2 і k_{1j} .

Математична модель завдання

Введемо позначення:

I - безліч змін; K - безліч номерів об'єктів; Z - безліч номерів одиниць устаткування; G - безліч номерів груп одиниць устаткування, що відрізняються термінами проведення ремонтів; Lg - безліч номерів одиниць устаткування, що входять до складу g -ої групи; Ld - безліч номерів одиниць устаткування, що входять до складу d -ої групи; IL - безліч номерів варіантів графіків ремонтів L -ої одиниці устаткування; y_{ijL} - кількість одиниць трудових ресурсів, зайнятих ремонтом L -тої одиниці устаткування в i -й відрізок часу якщо використовується j -й варіант ремонту; x_{jL} - невідомі, набуваючі значення, рівного одиниці, якщо на L -ій одиниці устаткування використовується j -й варіант графіків ремонтів, і рівне нулю інакше.

Як цільова функція передбачається використовувати мінімальну потребу в ремонтах, обслуговуючих дану сукупність одиниць устаткування в заданому тимчасовому інтервалі. Цільова функція формується з наступних передумов. Припустимо, що $j=1$, тобто є тільки один варіант ремонту. Тоді, згідно з цим варіантом, трудовитрати F_L в i -й відрізок часу (доба) складуть:

$$F_L = \sum_{L=1}^z y_{ijL} x_{jL}. \quad (1.19)$$

На тимчасовому інтервалі, визначуваному безліччю I , для першого варіанту ($j=1$) потреба ремонтного персоналу F_{2j} визначається як максимальна величина з добової потреби на безлічі I .

$$F_{2j} = \max_{i \in I} \sum_{L=1}^z y_{ijL} x_{jL}. \quad (1.20)$$

Якщо є j -варіантів, то для кожного варіанту може бути знайдена своя величина F_{2j} , згідно вираження (1.20). Тоді мінімальна потреба в ремонтах (цільова функція) надається у виді:

$$F_{\min} = \min_{j \in L} (\max_{i \in I} F_{2j}) = \min_{j \in L} (\max_{i \in I} \sum_{L=1}^z \sum_{j=1}^{I_L} y_{ijL} x_{jL}). \quad (1.21)$$

Математична модель об'єкту описується таким чином.

Оскільки ремонт кожної L -ої одиниці устаткування повинен проводитися тільки одним способом з сукупності допустимих, то це умови пропонується системою обмежень :

$$\sum_{j=1}^{I_L} x_{jL} = 1, (L - \overline{1}, z). \quad (1.22)$$

$$x_{jL} = 1 \cup 0, (L = \overline{1}, z; j = \overline{1}, I_L). \quad (1.23)$$

Знак \cup - знак диз'юнкції (логічне або).

Необхідно також врахувати умову, що одиниці устаткування, що входять до складу різних груп, повинні ремонтуватися в різні терміни. Ця умова забезпечується наступним обмеженням:

$$\sum_{i=1}^I \left(\sum_{j=1}^m y_{ijm} x_{jm} \right) \left(\sum_{j=1}^n y_{ijn} x_{jn} \right) = 0. \quad (1.24)$$

$$(m = \overline{1}, L_g; n = \overline{1}, L_g)$$

Рівняння (1.20) -(1.24) складають математичну модель завдання, рішення якого може бути здійснене методами математичного програмування. Наприклад, один з варіантів рішення - це варіант рішення з використанням стандартних пакетів, що мають процедуру рішення завдань лінійного програмування (наприклад STATGRAPHICS)[93]. З його допомогою може бути вирішено j -задач (тобто прораховано j -возможних варіантів) при використанні цільової функції, заданої рівнянням (1.20), після чого здійснюється вибір варіанту рішення задачі згідно рівняння (1.21), тобто вибору варіанту рішення, що забезпечує мінімум цільової функції. Іншим варіантом (альтернативним) є розробка пакету програм на одній з алгоритмічних мов високого рівня, що реалізують алгоритм, заданий рівняннями (1.22), -(1.24). Тут послідовність знаходження оптимального графіка ремонту базується на ідеї методу лінійного програмування гілок і меж.

Для чергової n -ої одиниці устаткування формується варіант графіка ремонту. Як перший варіант вибирається базовий графік ремонтів, а наступні варіанти виходять в міру необхідності зрушення даного варіанту на величину, рівну частоті можливих зупинок цієї одиниці устаткування на ремонт, або на одну зміну, якщо при цьому не порушуються допустимі відхилення від графіків з нормативною періодичністю.

Трудовитрати сформованого варіанту графіка для n -ої одиниці устаткування підсумовуються з відповідними трудовитратами, запланованими на ремонт вже розглянутої сукупності одиниць устаткування ($(n - 1)$ одиниць). Потім визначаються максимальні трудові витрати на планованому тимчасовому інтервалі, необхідні для ремонту сукупності (n) одиниць устаткування в припущенні, що для ремонту n -ої одиниці устаткування планується сформований графік. Якщо вони співпадають з максимальними трудовими витратами сукупності $n - 1$ одиниць устаткування, отриманими на попередньому кроці, то для n -ої

одиниці устаткування планується сформований графік ремонтів і відбувається перехід до наступного кроку, тобто до обробки $n+1$ одиниці устаткування. Інакше формується новий варіант графіків ремонтів n -ої одиниці устаткування. Це повторюється до тих пір, поки або максимальні трудові витрати сукупності з n одиниць устаткування співпадуть з максимальними трудовитратами на попередньому кроці, або буде вичерпано безліч варіантів графіків ремонтів n -ої одиниці устаткування. У останньому випадку з усієї безлічі варіантів для n -ої одиниці устаткування планується той графік ремонтів, при якому максимальне завантаження сукупності n одиниць буде мінімальне. Для розрахунку оптимального графіка проведення ремонтних робіт розроблена програма на алгоритмічній мові "Паскаль" в середовищі "Turbo Pascal" для ПЕВМ типу IBM PC/AT, оснащеною операційною системою DOS.

Висновки

Таким чином, використовуючи приведену методику, яка реалізована у вигляді математичних моделей, машинних алгоритмів і програм розрахунку оптимальних графіків технічного обслуговування і проведення ремонтних робіт, розрахунку коефіцієнтів повної зайнятості децентралізованого персоналу і об'єму робіт, що виконується децентралізованим способом, від чисельності децентралізованого персоналу для конкретного об'єкту чорної металургії, можна:

- виконати побудову оптимальних графіків ремонтів і технічного обслуговування устаткування, що входить в цю зону централізованого обслуговування;

- виконати розрахунок залежностей, що характеризують коефіцієнт використання трудових ресурсів, що виконують технічне обслуговування і ремонт устаткування при різних рівнях централізації;

- визначити загальну чисельність персоналу, що здійснює технічне обслуговування і ремонт устаткування, а також чисельність централізованого і децентралізованого персоналу залежно від необхідного виконання об'єму робіт і нормативного (заданого) показника завантаження децентралізованого персоналу певного підприємства;

- визначити величину витрат (усереднене значення і граничні значення) залежно від процентного співвідношення чисельності персоналу, зайнятого підготовкою і проведенням ремонтів устаткування централізованим і децентралізованим способом, а також граничні значення величин витрат незалежно від форми обслуговування;

- розрахувати порогове значення чисельності централізованого і децентралізованого персоналу виходячи з допустимого рівня зміни витрат, при якій подальше збільшення процентного співвідношення чисельності (централізованого і децентралізованого) персоналу недоцільно;

- оцінити динаміку витрат як при зміні кожного з даних чинників, так і при їх спільній дії;
- прогнозувати витрати, пов'язані з технічним обслуговуванням і проведенням ремонтних робіт для даних груп підприємств;
- здійснити аналіз ефективності ремонтного виробництва як для окремо взятих підприємств (груп підприємств), так і для підприємств, що розглядаються в цілому;
- планувати ремонти устаткування підприємства.

Список літератури: 1. *Замков О.О.* и др. Математические методы в экономике: Учебник. – М.: МГУ им М.В. Ломоносова, издательство «ДИС», 1998. – 368с. 2. Методика рационального распределения численности ремонтного персонала между производственными цехами, специализированными ремонтными цехами металлургических предприятий и территориальными специализированными управлениями ремонтных трестов системы Минчермета СССР, утвержденная управлением «Черметремонт» письмом №12-83 от 08.04.1980г. – Харьков: ВНИИЮчермет, 1980. –39с. 3. *Борисов Ю.С.* Организация ремонта и технического обслуживания оборудования. – М.: Машиностроение, 1978. – 200с. 4. *Васильва Н.Э., Козлова Л.И.* Формирование цен в рыночных условиях. – М.: Интел–Синтез, 1995. – 62с. 5. *Егоричев А.П.* Централизованный ремонт энергетического оборудования предприятий черной металлургии. – М.: Металлургия, 1989. – 216с. 6. *Елецьких С.Я.* Необходимость совершенствования методов формирования цены и теоретические основы ценообразования в рыночных условиях. / НАН Украины, Институт экономики промышленности, Донецк, 1997. – 31с. 7. *Журавский Ф.М., Семенов Е.К.* Капиталистический рынок оборудования: проблемы конкурентноспособности. – М.: Наука, 1991. – 159с.

Надійшла до редколегії 08.01.2013

УДК 330.341

Розробка методики планування і організації ремонтного виробництва на основі регресійних моделей /М.І. Погорелов, С.М. Погорелов// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 3-11. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассмотрен вопрос прогнозирования деятельности ремонтных служб предприятий отрасли черной металлургии, а также запропоновано рекомендації в виде методики планирования ремонтного производства на определенный период деятельности.

Ключевые слова: методика, планирование, организация, ремонтное производство, регрессионная модель

In the article the question of prognostication of activity of repair services of enterprises of industry of ferrous metallurgy, and also запропоновано рекомендації, is considered as methods of planning of repair production on the certain period of activity.

Keywords: methods, planning, organization, repair production, regressive model

Є.В.КОВАЛЬОВ, д-р.екон.наук, проф., Харківський національний університет внутрішніх справ, Харків
Т.Є.НИКИФОРЕЦЬ

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Визначена неспроможність держави організаційно і фінансово підтримати існування науки на належному рівні. Єдиною ланкою, яка може забезпечити інноваційний розвиток країни, є підприємство у формі міжнародної корпорації.

Ключові слова: інноваційна діяльність; економічний розвиток; малі, середні, великі підприємства; міжнародна корпорація.

Вступ

Сучасне керівництво України ставить амбітні завдання економічного розвитку. Але впродовж терміну свого незалежного існування наша держава має скромні економічні досягнення. В 2013 році економічний потенціал країни все ще не досягає рівня 1991 року. Амбіції молодій державі внаслідок помилок у визначенні пріоритетів економічного розвитку не знайшли ще підтвердження у швидкому піднесенні. Насамперед якомога швидше Україна повинна здійснити вибір між сировинним та інноваційним напрямками економічного руху.

Передові країни світу основою свого розвитку визнають інноваційну діяльність, яка має найвищу ефективність, дозволяє досягати високих результатів швидкими темпами при раціональному використанні ресурсів. Центральною ланкою господарства в економіці є підприємство. Саме воно повинно стати двигуном інноваційного розвитку України.

Серед вітчизняних вчених найбільш ґрунтовні роботи з дослідження інноваційних процесів мають: О.Амоша, А. Гальчинський, В.Гець, Л.Зотов, В.Семіноженко, Д.Черваньов, М.Чечетов, А.Чухно, В.Федоренко, Л.Федулова, А.Яковлев та інші.

Постановка завдання

Головним завданням статті є визначення місця, ролі, умов функціонування підприємства у інноваційному процесі розвитку країни в складних конкурентних умовах сучасного світового господарства.

Методологія

Методологічною основою дослідження є методи системного підходу, порівняння, узагальнення, аналізу та синтезу.

Результати дослідження

Сучасне керівництво держави поставило у 2010 р. завдання – Україна повинна за 10 років увійти до 20 найбільш економічно розвинутих країн світу (G 20). Економічне становище України на цей час неоднозначне. З одного боку, наша держава має великий промисловий, аграрний, ресурсний, інтелектуальний потенціали, приємні природнокліматичні умови, займає вигідне географічне положення. Але, з іншого боку, за рівнем бідності Україна знаходиться на 3-му місці у Європі після Молдови та Албанії. Сучасна економіка України має сировинну направленість розвитку. Основною експортною галуззю України є металургійна промисловість. Близько 40% валютних надходжень країни забезпечує металургійний сектор [1]. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [2].

Основним, світова економіка вибирає не сировинний, а інноваційний напрямок розвитку. В розвинутих країнах світу до 90% приросту ВВП створюється за рахунок інноваційної діяльності [3]. Інновації дають можливість суттєво підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати, покращувати якість продукції. Постіндустріальні суспільства розвинутих країн все інтенсивніше працюють над здобуттям та збереженням знань, як основи інноваційного розвитку. Володіння складними технологіями дозволяє розвинутим країнам оставляти у себе чисті, безпечні стадії створення продукції, а неконкурентоспроможні країни змушені виконувати функції видобутку сировини і брудного виробництва. Різні рівні доступу до знань і технологій стають основою створення продукції з різною доданою вартістю і нееквівалентного товарного обміну. Зрозуміло, що економічне піднесення України також знаходиться на напрямках інноваційної діяльності та розвитку галузей, які забезпечують зростання науково-технічного рівня держави. Але стан економіки на сучасному етапі свідчить про те, що на жаль, Україна не має власної, глибоко продуманої стратегії інноваційного розвитку. Відбувається істотне послаблення позицій інноваційно орієнтованих галузей. На машинобудування, яке є серцевиною інноваційної моделі економіки, в Україні припадає лише 11,1% промислового виробництва, тобто перебуває на рівні майже у 3 – 4 рази нижчому, ніж в економічно розвинутих країнах [4].

Декларуючи необхідність інноваційного розвитку економіки, держава реально для цього нічого не робить. Підтвердженням є стрімке скорочення обсягів державної підтримки наукової та науково-технічної діяльності. Протягом перших 10 років ринкової трансформації економіки України частка видатків державного бюджету на науку знизилася з 0,82% до 0,3% ВВП, тобто до рівня слаборозвинутих країн [5, с.4]. Встановлена законом норма бюджетного

фінансування наукової і науково-технічної діяльності в 1,7% ВВП ніколи не виконувалася. В середньому на науку в державному бюджеті України виділяється не більше 0,4% ВВП [6]. У той же час фінансування витрат на наукові дослідження у розвинутих регіонах світу становить: ЄС – 1,84%; США – 2,67%; Японія – 3,17%; Південна Корея – 2,99%; Китай – 1,23% ВВП [7]. Країни ЄС ставлять за мету збільшення обсягу фінансування науки до 3% ВВП [5, с. 5].

Тому зовсім не випадково 90% продукції національного виробництва не мають наукового забезпечення [5, с.5]. Фактичне ігнорування інноваційного напрямку розвитку особливо в умовах кризового стану світового господарства суттєво знижує конкурентоспроможність України, визначає подальше економічне відставання від країн-конкурентів, підвищує загрози економічній безпеці держави.

Таким чином, якщо врахувати байдужість української держави до інноваційного шляху розвитку економіки, її неспроможність бюджетного фінансування на необхідному рівні наукових досліджень, стає очевидним, що єдиною ланкою, яка може забезпечити інноваційний напрямок, є підприємство. Але інноваційність, тобто сприятливість до інновацій у різних підприємств різна. За нашим поглядом, її рівень залежить від концентрації виробництва. За розміром та економічним потенціалом підприємства поділяються на малі, середні та великі. В Україні за кількістю основну долю складають малі і середні підприємства. Але за обсягами випуску продукції – великі підприємства.

Малі і середні підприємства діють переважно на внутрішньому ринку країни, сприяють трудовій зайнятості населення і зниженню рівня безробіття, долаттю бідності, формуванню середнього класу і зміцненню політичної стабільності. Вони швидко пристосовуються до змін в умовах господарської діяльності і забезпечують раціональне переміщення капіталу із однієї господарської сфери у іншу. Але історичний світовий досвід свідчить про те, що визначальна роль у інноваційному розвитку і формуванні економічного потенціалу країни належить великим підприємствам. Найбільш сприятливими до інновацій є великі підприємства. Так, серед підприємств з чисельністю понад 5000 чол. інновації здійснювали 64% підприємств, а з чисельністю працівників від 50 до 5000 чол. – лише 17% [8]. Внаслідок високої виробничої потужності, вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для вискоефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн.

На жаль, в Україні сформувалася стійка концепція безумовного розукрупнення великих підприємств та підтримки розвитку малого і середнього бізнесу. За роки незалежності України наслідком політики зміщення акцентів з

підтримки великого на малий та середній бізнес стала руйнація потужних виробничих і науково-технічних комплексів та утворення на цій основі дрібних господарюючих суб'єктів. Відповідно з прийнятою концепцією з 1991 по 2004 р. кількість малих підприємств збільшилось у 6 разів – з 47,1 тис. до 283,4 тис., однак при цьому, рівень конкурентоспроможності України у міжнародних рейтингах не змінився та остається стабільно низьким. Так, за даними Всесвітнього економічного форуму відповідно до рейтингу з конкурентоспроможності у 2009 – 2010 рр. Україна зі 139 країн світу займала 82 місце [9].

Проведена демонополізація великих українських виробництв руйнуюче діє на економіку, протидіє світовій тенденції інноваційного розвитку. Вона суттєво зменшила можливості розробки та впровадження у виробництво технологічних інновацій, які потребують суттєвих витрат, що не під силу малим підприємствам. Внаслідок цього кількість інноваційно-активних підприємств до 2009 року скоротилася з 25% до 10% [6]. Ці обставини особливо посилюються тим, що сфера науки в Україні була також суттєво послаблена, внаслідок чого розрив між наукою та виробництвом збільшився. Частка української наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічних товарів складає 0,1%. У той же час частка наукомісткої продукції США на світовому ринку дорівнює 36%, Японії – 30%, Німеччини – 17%, Китаю – 6% [3].

В результаті такої помилкової концепції “розвитку” суттєво зменшився загальний і особливо експортний потенціал України.

Напроти, розвинуті країни світу приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств. Так в США, починаючи з 80-х років ХХ ст., в антитрестівське законодавство були внесені значні послаблення, зокрема, переглянуто вимоги щодо злиття, піднято “поріг” ринкової концентрації при горизонтальних злиттях, дозволено оцінювати можливості злиття з точки зору забезпечення суб'єктів від негативного тиску технологічної та іноземної конкуренції, послаблено заборони на створення спільних підприємств, знижено антитрестівські штрафи для таких підприємств, запроваджено індивідуальні підходи до кожного випадку злиття, особливо в галузях високих технологій [10].

Завдяки картельній практиці в Японії в 1955 – 1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високо монополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну

позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно монополіям і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів [11].

Вважаємо, що сучасні наміри розвинутих країн світу на укрупнення виробничих підприємств можна оцінити як вірне врахування ними об'єктивної тенденції розвитку глобалізації на посилення концентрації і конкуренції крупного капіталу. У сучасному світовому економічному середовищі поступово змінюються центри економічного впливу – керівна роль держав слабшає, а на перше місце за впливом на процеси економічного розвитку виходять транснаціональні корпорації. Їхня кількість за десятиліття (1990 – 1999 рр.) збільшилася майже вдвічі – з 36 тис. до 63 тис., а їхніх закордонних філій налічується близько 600 тис. Так, “ІБМ” має філії у більш як 80 країнах, “Сіменс” – у 52 тощо. В списку 100 найбільших економік світу (розглядаються як національні, так і транснаціональні організми) 51 позицію посідають транснаціональні корпорації [12].

Як бачимо, в сучасних умовах світового господарства найбільш перспективною організаційною формою великого підприємства, спроможного ефективно розвиватись за інноваційним напрямком, є міжнародна корпорація. Вона представляє собою об'єднання підприємств-юридичних осіб, пов'язаних з головною компанією корпорації системою виробничих, технологічних або фінансових залежностей. Таким чином, у складі міжнародної корпорації на правах учасника успішно можуть реалізовувати свої інноваційні проекти підприємства любого рівня концентрації виробництва: малі, середні, великі. Але тільки переважно об'єднавши свої можливості в межах корпорації, вони зможуть бути інноваційно успішними. Українській державі необхідно прагматично сприйняти цей факт і зробити правильні висновки і дії.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

1. Сировинна спрямованість сучасного розвитку України суперечить світовим тенденціям економіки.

2. В умовах, коли в Україні держава неспроможна організаційно і фінансово підтримати існування науки на належному рівні, єдиною ланкою, яка може забезпечити інноваційний розвиток країни, є підприємство.

3. Інноваційність, тобто сприятливість до інновацій, значною мірою залежить від концентрації виробництва, що обумовлюється відповідними можливостями підприємства. Найвищий рівень інноваційності мають великі підприємства.

4. Сучасну позицію України на переважний розвиток малих і середніх підприємств можна оцінити не тільки як помилкову, але і шкідливу.

Можливості і соціально-економічні функції малого, середнього і великого бізнесу різні і з точки зору економічного розвитку це потрібно враховувати. Доцільне оптимальне співвідношення і конкурентне співіснування великого, середнього і малого бізнесу.

5. В сучасних умовах глобалізованого світового господарства перспективною формою великого підприємства, спроможного забезпечити інноваційний розвиток України, є міжнародна корпорація. Держава повинна зайняти реалістичну позицію на відстоювання своїх економічних інтересів на світових ринках. Необхідно надати активну підтримку великим національним структурам у їх формуванні, становленні, швидкому розвитку та гідному представленні економічних інтересів України у глобалізованому економічному суспільстві.

Список літератури: 1. *Ю. Макогон, І. Майорова, Т. Медведкін* ГМК України на зовнішніх ринках: стан і перспективи. Економіка України №4, 2005, С. 72-80. 2. *М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський* Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року. Економіка України №11, 2007, С. 4-20. 3. *М. Петрина* Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України. Економіка України №8, 2006, С.39. 4. *М.Якубовський* Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації. Економіка України №8, 2010, С.23. 5. *М. Четов* Інноваційна складова ринкової трансформації. Економіка України №11, 2004, с. 4 -14. 6. *В.Семиноженко* Україна в 2020 році: дві версії одного майбутнього. Урядовий кур'єр 14.08.2010 р., № 150, С. 18. 7. Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2007. 8. *І.Шовкун* Галузевий сектор науки в контексті інноваційних процесів в економіці України. Економіка України №10, 2006, С. 52. 9. The Global Competitiveness Report 2009 – 2010, published by World Economic Forum, p. 13. 10. *Фролова Н.Л.* Антитрестовська політика і нововведення (Опыт США). «США – Канада. Економіка – Політика – Культура» №8, 2001, С. 32. 11. *Ю.Кіндзерський, Г.Паламарчук* Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. Економіка України №8, 2006, с. 19-29. 12. *Удовик С.Л.* Глобализация: семиотические подходы. М., «Рефл-бук», К., «Ваклер», 2002, С. 212.

Надійшла до редколегії 08.01.2013

УДК 330.111.4

Інноваційність підприємства /Є.В.Ковальов, Т.Є.Никифорець // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 20 (993) - С. 12-17. Бібліогр.: 12 назв.

Определенная несостоятельность государства организационно и финансово поддержать существование науки на должном уровне. Единственным звеном, которое может обеспечить инновационное развитие страны, является предприятие в форме международной корпорации.

Ключевые слова: инновационная деятельность; экономическое развитие; малые, средние, большие предприятия; международная корпорация.

Determined the failure of the state organizationally and financially support the existence of science at the proper level. The only element that can provide innovative development of the country, there are companies prizes in the form of an international corporation.

Keywords: innovative activity; economic development; small, middle, large enterprises; international corporation.

О.В. МЕЛЕНЬ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та роль інновацій у формуванні конкурентних переваг машинобудівної галузі на якісно новому конкурентному рівні.

Ключові слова. Інновації, сильна конкуренція, слаба конкуренція, конкурентоспроможність

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринкових світових відносин розвиток машинобудування характеризується значним посиленням конкурентної боротьби, яка розгортається як на ринках готової продукції машинобудування так і на ресурсних ринках. Конкурентоспроможність є актуальною проблемою сучасної економічної науки і практики ведення господарського життя машинобудівних підприємств. Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств та їх конкурентоспроможність є предметом активного дослідження науковців. Даній проблемі присвятили свої наукові праці такі вчені, як Антонюк Л., Хамел Г., Прахалад К., Фатхутдинов Р. А., Харів П. та багато інших. Велику роль у конкурентоспроможності відіграє інноваційна діяльність машинобудівних підприємств.

Актуальність дослідження. Інноваційні процеси у машинобудуванні є предметом активного дослідження науковців. Однак питання інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування не отримало ще належного висвітлення.

Викладення основного матеріалу дослідження. У розвинутих країнах постійно проводиться дослідження проблеми інноваційного розвитку та конкурентоспроможності підприємств. Конкурентоспроможність підприємства визначається як здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких більш привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів.

Видатний американський вчений Й. Шумпетер запропонував у своїй економічній теорії для подолання супротиву ринкових сил конкуренції використання науково-технічного прогресу, який завжди йде попереду досягнень людства, а саме запровадження інновацій. Саме його «нова комбінація» новизни, яка полягає у створенні нового товару, нової технології,

© О.В.Мелень, 2013

відкриття нового ринку, нового джерела або виду сировини, запровадження нових принципів організації діяльності фірми, здатні найефективніше протидіяти всім силам конкуренції і перемагати [3].

На даний момент стан галузі машинобудування є незадовільним. Це пояснюється насамперед низькою конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств, які не тільки не здатні конкурувати на зовнішніх світових ринках збуту, а і через не конкурентоспроможність своєї продукції витісняються вже й із внутрішнього ринку країни. Вітчизняні промислові підприємства знаходяться в невігідній ситуації в порівнянні з підприємствами США, Японії, Німеччини, Великої Британії, Східної Європи і Південно-Східної Азії, особливо в інноваційній сфері діяльності. Мова йде про недостатню увагу державних установ до питань інноваційної політики та впровадження інновацій в практику промислових підприємств. Низький науково-технічний рівень, низька якість та великі виробничі витрати породжують низький рівень конкурентоспроможності національної продукції не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках.

Для ефективного функціонування всієї економіки галузь машинобудування повинна перебувати на особливо високому рівні свого розвитку. Одним із методів покращення стану галузі машинобудування та підвищення конкурентоспроможності його продукції є впровадження ефективної інноваційної політики. Безпосередньо інновації повинні стосуватися впровадження нових технологій та нових видів техніки, використання нових матеріалів і навіть виробництво нових видів техніки для задоволення «старих» потреб. Для забезпечення привабливості продукції підприємства не за рахунок цін, а за рахунок технологічних характеристик продукції, необхідно здійснити інновацію, яка й надасть певні конкурентні переваги підприємству. Інновації покращують якість виробничого процесу та зумовлюють генерування конкурентних переваг на ринку [1].

На думку М. Сторпера «для підтримки конкуренції на високому рівні необхідно виробляти не тільки продукти, які б коштували дешевше, ніж продукти фірм-конкурентів, але і – продукти, які б відрізнялися більшою інноваційністю характеристик» [4]. У своїй теорії конкуренції він виділяє два типи конкуренції: сильна конкуренція між якісно-конкурентними фірмами та слабка конкуренція між цінно-конкурентними фірмами.

Якщо підприємство забезпечує привабливість своїх ринкових пропозицій виключно за ціною, то часовий горизонт такої конкурентоспроможності є досить коротким і машинобудівна продукція, приваблива тільки за ціною, не може бути конкурентною тривалий час. Виходячи з цього, вчений приходять до висновку, що прибутки у випадку,

коли підприємство якісно-конкурентоспроможне є набагато вище за прибутки ціново-конкурентного підприємства.

Ситуація, що склалася у інноваційній сфері в Україні характеризується суперечливістю, складністю і неоднозначністю. Але за даними Держкомстату України з 2009 року спостерігається позитивна динаміка підвищення інноваційної активності промислових підприємств. Так у 2011р. нараховувалося 1354 підприємства впроваджували інновації, що на 1,3% більше ніж у 2010 році (у 2010р. – відповідно 1217 підприємств, або 11,5%). Кількість підприємств, що освоювали інноваційну продукцію, проти 2010р. збільшилася майже 35%. Кількість впроваджених видів нових видів продукції склала 3238 найменувань (у 2010р. – 2408 найменувань). У 2011 році практично у 1,6 рази більше освоєно нових видів техніки. Впроваджено нових технологічних процесів у 1,22 рази більше ніж у 2010 році. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості збільшився у 1,8 рази. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2011 році не зменшився та залишився на попередньому рівні (табл.).

Таблиця - Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України [2]

Показник	2008	2009	2010	2011
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	1160	1180	1217	1354
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, %	10,8	10,7	11,5	12,8
Кількість освоєних нових видів техніки	558	641	663	897
Освоєно нових видів продукції, найменувань	2446	2685	2408	3238
у тому числі:				
нових для ринку	840	719	606	900
нових тільки для підприємства	1606	1966	1802	2338
Впроваджено нових технологічних процесів	1647	1893	2043	2510
з них ресурсозберігаючих і безвідходних	680	753	479	517
Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	11994,2	7949,2	8045,5	14333,9
3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	45830,2	31432	33697,6	33697,6
у % до попереднього року	114,03	68,58	107,2	100

Важливим моментом у досягненні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є пошук та вибір таких інновацій, які будуть створювати конкурентні переваги. Для цього необхідним є забезпечення необхідної інформації відносно: стану та тенденції розвитку ринків; стану та тенденції розвитку науки; стану та тенденції розвитку технологій конкурентів; стану та тенденції розвитку підприємства.

Для забезпечення конкурентоспроможності важливою є не сама по собі інноваційна діяльність, а інноваційна продукція підприємства, причому саме така, яка дасть можливість підприємству надати більш привабливі в порівнянні з конкурентами пропозиції. Для машинобудування це особливо важливо, так як продукція підприємств даної галузі є об'єктом інвестицій для суб'єктів інших галузей, і від того, наскільки технологічно новою є продукція машинобудівних підприємств, багато в чому залежить своєрідна «якість» капітальних вкладень по економіці країни в цілому.

Висновки. Значну роль в забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств відіграє інноваційна продукція яка є результатом інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Без інноваційного чинника забезпечення конкурентоспроможності українського машинобудування в сфері «сильної» конкуренції є неможливим. Господарювання машинобудівних підприємств має максимально концентруватися навколо інноваційної діяльності, лише на її основі і можлива тривала конкурентоспроможність, тобто конкурентоспроможність за рахунок якості продукції, а не її ціни.

Список літератури: 1. *Новицький В.* Інформаційно-інноваційні детермінанти сучасних глобальних конкурентних стратегій / В. Новицький //Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект Сборник научных трудов. - Донецк: ДонНУ - 2009. - Ч.2. - С.536-542. 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.) 3. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. — М.: ЭКСМО, 2007. — 864 с — (Антология экономической мысли). 4. *Storper M.* The Regional World: Territorial Development in Global Economy / М. Storper . N.Y.; Guilford Press, 1997. – 338 p.

Надійшла до редколегії 08.01.2013

УДК 658.5

Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О.В. Мелень // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 18-21. Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрены вопросы конкурентоспособности машиностроительных предприятий и роль инноваций в формировании конкурентных преимуществ машиностроительной отрасли на качественно новом конкурентном уровне.

Ключевые слова. Инновации, сильная конкуренция, слабая конкуренция, конкурентоспособность

In the article, the competitiveness of enterprises and the role of engineering innovation in building competitive advantage building industry to a new competitive level.

Keywords: Innovation, strong competition, weak competition, competitiveness

Л.С. СТРИГУЛЬ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ АНАЛІЗУ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В даній статті здійснене дослідження існуючих методичних підходів аналізу рівня інвестиційної привабливості підприємств в сучасних умовах їх застосування на підприємствах України.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фінансово-економічні показники, коефіцієнти, методичні підходи, аналіз, оцінка

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми активізації інвестиційних процесів в умовах сучасного господарювання, пов'язаного з великою кількістю впливів зовнішнього та внутрішнього характеру на рівень інвестиційної привабливості підприємства обумовлюють необхідність використання методичних підходів для визначення та оцінки його інвестиційної привабливості. Використання таких методик дозволяє своєчасно виявляти проблемні напрямки і ділянки в процесі господарювання підприємства, а також визначати причини, які їх зумовили, але в кінцевому рахунку, не дають підстав для обґрунтування висновків про загальний рівень ефективності фінансово-господарської діяльності, його потенційні можливості і потужності та рівень інвестиційної привабливості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існує достатня кількість розроблених підходів до визначення інтегрального показника для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, при цьому можуть бути використані різні фінансово-економічні показники функціонування підприємства протягом певного періоду.

Питанням визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств присвячені праці таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як Т.Г. Бень, С.Б. Довбня, Бромвич М., Єпіфанов, І. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник, Коюда О.П., Ястремська О.М., Гриньова В.М., Макарій Н.. Сучасний стан справ у виборі методичного підходу визначення інвестиційної привабливості підприємств України відзначається невизначеністю і має широкий спектр проблем [1-11].

Невирішені частини загальної проблеми. Основною ціллю будь-якого об'єкту інвестування є залучення інвестиційних коштів для розширення своєї

господарської діяльності, підвищення ефективності використання виробничих потужностей і, як наслідок, підвищення власного рівня інвестиційної привабливості. При цьому методичні підходи до такої оцінки повинні відповідати сучасним вимогам економічної науки, а їх впровадження проводиться з використанням методів експрес-аналізу або застосуванням методик більш глибокого аналізу, на основі розрахунку показників діяльності, які відображають динаміку їх змін. Даний напрям досліджень ще потребує вдосконалення та подальшої розробки проблемно-орієнтованих методичних підходів, які базуються на багатоаспектних моделях оцінювання інвестиційної привабливості з урахуванням специфіки діяльності підприємства та територіальних і галузевих інвестиційних потреб розвитку.

Мета статті (цілі). Основною метою статті є дослідження сучасних методичних підходів визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств України та визначення тенденцій їх розвитку в умовах сучасного рівня економіко-математичних підходів та вимог господарювання в умовах невизначеності конкурентного середовища.

Основні результати дослідження. До введення Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності для оцінки інвестиційної привабливості підприємства в Україні використовувалась "Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій" [8], яка була затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23.02.1998 р.

При використанні даної методики інтегральна оцінка інвестиційної привабливості поєднує в собі значення показників, які враховуються у відповідності до їх вагомості, при цьому фактичне значення показника із переліку розглядається як елемент множини однойменних показників. Визначені даною методикою шість груп показників є достатніми для визначення загального інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства. У разі потреби кількість показників можна корегувати.

При встановленні вагомості показників та відповідних груп використовується метод експертних оцінок, але сама методика не містить пояснення обрання такого підходу і обґрунтування чому вагомість показників визначається саме емпіричним шляхом наближення їх до фактичного рівня.

Для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості (фінансового стану) підприємства розроблено

програмний комплекс для персонального комп'ютера – INTEGRAL [8]. Алгоритм базується на методах математичної статистики (варіаційний аналіз). Результат розрахунку – інтегральний показник інвестиційної привабливості – наводиться в балах. Рейтинг підприємств визначається в порядку зменшення результатів [8].

Розрахунок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості, що проводиться за вищенаведеною методикою, має такі переваги: по-перше в результаті розрахунку інтегрального показника об'єднуються впливи різних за назвою, суттю, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками фактори; по-друге перелік показників, які аналізуються охоплює практично всі напрямки господарської діяльності підприємства; по-третє метод у простому та наочному поданні забезпечує достатньо об'єктивне представлення фінансової ситуації підприємства, в яке планується вкладання інвестицій.

Але при цьому, слід зазначити, що впровадження та практичне використання "Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій" [8] може виявити такі її недоліки: 1) в посиланнях методики відзначено ймовірне врахування привабливості регіону та галузі, але етапи, облік та розрахунок цих факторів в методиці взагалі не наведено; 2) не наведено меж можливих значень інтегрального показника, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього характеру; 3) не враховано впливу зовнішніх факторів на вагомість груп показників; 4) до методики не були включені показники ліквідності і платоспроможності, врахування яких дозволило б отримати більш повну характеристику рівня фінансового стану підприємства, особливо в сучасних реаліях господарювання українських підприємств; 5) на основі використання методики, за рахунок опрацювання великих масивів чисел не представляється можливим проведення експрес-аналізу діяльності підприємства, що унеможливило б проведення оперативного оцінювання його інвестиційної діяльності. 6) складність розрахунків через наявність великої кількості показників у групах; 7) для застосування методики необхідне спеціальне програмне забезпечення INTEGRAL [8].

Підсумовуючи вищесказане, на погляд автора, використовуючи дану методику слід визначити певну кількість інтегральних показників стосовно окремих підприємств України, з урахуванням специфіки їх діяльності. Отриманий масив даних розрахунків інтегральної оцінки дозволить визначити певну шкалу значень показника щодо підприємств

різної галузевої направленості, тобто визначити нормативні межі показника залежно від виду діяльності підприємств України.

Наступну спробу розробки методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства зробили, Іванов А.П., Кравченко Ю.Я., Мендрула О.Г., Шелудько В.М. які додали до вищеперерахованих показників ще капіталізовану вартість, показник співвідношення ринкової і балансової вартості акцій, коефіцієнт ліквідності акцій [6, с. 92-97].

На заході досить розповсюдженим є метод рейтингової оцінки. Найбільш популярнішими є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, виходячи з фінансово-господарських показників підприємств: об'єми доходів, прибутків, активів; ефективність інвестицій; збільшення прибутків, доходів, працівників; рівень ринкової вартості компанії [3].

Після введення Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності Макарій Н. [10] була зроблена спроба допрацювати та привести у відповідність "Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій" [8] згідно з вимогами нових стандартів фінансової звітності, тобто розрахунок показників згідно вимог нових стандартів фінансової звітності. Нові розрахунки дозволяють визначити показники по групах, які були розглянуті у попередній методиці і їх обчислення дає змогу проведення аналізу фінансового стану підприємства за традиційною методикою. При цьому сама сутність методики не зазнала значних змін, тобто віще перелічені недоліки усунути не були, а тому і сама методика також має досить обмежений характер. Також, слід окремо відзначити, що в посилання методики відсутнє обґрунтування визначення граничних меж інтегрального показника.

Дещо пізніше на державному рівні було реалізовано декілька методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Ці спроби були реалізовані у Методиці оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей регіонів та суб'єктів господарювання, яка була затверджена наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 25.03.2004 [9] та від 17 липня 2006 року [9] і спрямована на оцінювання більшою мірою суб'єктів господарювання державної форми власності, а для

підприємств іншої форми власності носить лише рекомендаційний характер.

Юхимчук С.В. та Супрун С.Д. для забезпечення можливостей порівняння фінансової привабливості різних підприємств запропонували використання матриці попереднього обґрунтування інвестиційних пріоритетів (рис.) [11], що передбачає розрахунок інтегрального показника, який дає змогу визначити кількісну оцінку показників фінансово-господарської діяльності підприємств. Розрахунок показників згідно цієї методики здійснюється на основі даних фінансової і статистичної звітності підприємства, за рахунок формування набору критеріїв. Такий набір критеріїв передбачає проведення аналізу кількісних показників $F(x_1...x_n)$, які допомагають всебічно здійснити процес оцінювання. Важливим моментом формування системи показників у матричній моделі є умова дотримання однакової кількісної наповнюваності всіх груп показників, тобто якщо вектор $f(x_1)$ представлено трьома показниками, то останні також повинні містити в собі лише три показники. Матрична форма, яка використана для відображення рівня інвестиційної привабливості дуже зручна і забезпечує наочну інтерпретацію кінцевих результатів.

активів	додатні значення	Середній пріоритет для інвестування: висока частка позикового капіталу, низька кваліфікація керівників => забезпечення стійких темпів внутрішнього зростання	Високий пріоритет для інвестування: висока віддача на інвестований капітал, здатність до самофінансування => максимізація прибутку та ринкової вартості підприємства
	від'ємні значення	Низький пріоритет для інвестування: висока частка позикового капіталу, високий рівень операційного левериджу => реструктуризація підприємства	Середній пріоритет для інвестування: високий рівень операційного левериджу, неадекватний маркетинг => пошук секрету дохідності, досягнення беззбиткової діяльності
Рентабельність	від'ємні значення	від'ємні значення	додатні значення

Вартість чистих активів

Рис. - Матриця попереднього обґрунтування інвестиційних пріоритетів [11]

Складові матриці в залежності від відповідності їх фактичних значень нормативним діапазоном знаходяться в граничних межах від 0 до 1.

Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств має перевагу в тому, що вона є досить простою у використанні та має шкалу, за якою можна визначити фінансовий стан підприємства. Крім того, вона дозволяє реалізувати процедуру рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Вагомою перевагою цього методу є можливість вибору кількісних і якісних показників для конкретного підприємства в залежності від виду його діяльності і всі вибрані для аналізу показники мають конкретні рекомендовані значення та граничні межі. При цьому в методиці існують певні обмеження, тобто якщо показник матриці знаходиться в рекомендованих граничних межах, або більше, то його значення дорівнює 1, якщо ні — то 0. Інвестиційно привабливим автори методу [11] вважають підприємство, в якого сума елементів матриці буде перевищувати 9.

До переваг цього методу слід віднести:

- 1) Зручність і простота розрахунків;
- 2) В розрахунку використовується невелика кількість показників, на основі даних лише 2-х форм звітності.

До недоліків слід віднести відсутність обґрунтування вибору системи показників, та вимоги до кількісного складу груп показників, які значно обмежують застосування даної методики.

Методика А.О. Єпіфанова [5] оцінює інвестиційну привабливість підприємства з урахуванням двох аспектів: інвестиційної привабливості підприємства та інвестиційної привабливості галузі, при цьому аналіз може проводитися за суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм.

Даний аналіз проводиться за наступним алгоритмом:

- 1) оцінка інвестиційної привабливості галузі;
- 2) оцінка інвестиційної привабливості підприємства;
- 3) матричне позиціонування підприємства;
- 4) порівняльний аналіз та вибір оптимального об'єкта для інвестування.

Загальну оцінку привабливості галузі запропоновано визначати за формулою:

$$P_g = PP_n + PPr, \quad (1)$$

де P_g ~ привабливість галузі;

PPn – оцінка перспектив зростання попиту на продукцію;

PPp – оцінка перспектив рентабельності

На першому етапі оцінюються можливі зміни у сформованих тенденціях попиту у короткостроковому і довгостроковому періодах. Для цього використовується шкала бальних оцінок факторів попиту – рівень концентрації, ступінь відновлення технології, темпи зростання галузі тощо. За кожним фактором виставляється оцінка (від 0 до 3) відповідності ступеня їхнього впливу на перспективу попиту на основі експертного оцінювання [5].

Враховуючи кількість всіх факторів, які визначають інвестиційну привабливість галузі, максимальна кількість балів становить 60, таким чином [5]:

- якщо $Pz \leq 20$, то дану галузь треба вважати галуззю з низькою інвестиційною привабливістю [61];
- якщо $20 < Pz \leq 40$, то дану галузь треба вважати галуззю із середньою інвестиційною привабливістю [61];
- якщо $40 < Pz \leq 60$, то дану галузь треба вважати галуззю з високим ступенем інвестиційної привабливості [5].

Другим етапом аналізу інвестиційної привабливості залежно від галузевої специфіки є оцінка інвестиційної привабливості підприємства, що може бути реалізована за алгоритмом матричного оцінювання.

Третім етапом аналізу є матричне позиціонування підприємств. Однією з форм представлення позицій підприємств у сфері інвестиційної привабливості може бути модель матриці МакКінсі, яка дозволяє розміщувати підприємства у відповідні квадранти залежно від рівня інвестиційної привабливості як галузі, так і самого підприємства [5].

Головною перевагою даної методики є можливість вільної ідентифікації привабливості підприємств залежно від сектора розташування і розробка рекомендацій для прийняття рішень. Крім того, дану методику можна реалізувати і для оцінки інвестиційної привабливості території, замінивши галузеві оцінки на територіальні. Недоліком зазначеної методики є неврахування факторів ризику, вплив яких суттєвий, особливо в умовах антикризового управління, і ігнорування яких, значно спотворює результати оцінки інвестиційної привабливості.

Методика розроблена групою науковців В.М. Гриньовою, В.О. Коюдою, Т.І. Лепейко, О.П. Коюдою, О.П. Великим [4] також достатньо

цікава з точки зору оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства, яка за даною методикою здійснюється в два етапи:

1) розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності;

2) визначення оцінки інвестиційної привабливості підприємства шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням привабливості на мезоекономічному рівні, впливу результатів фінансово-господарської діяльності та ризиків діяльності підприємства.

Сама послідовність та змістовність визначення загальної оцінки викликає велику зацікавленість. На думку автора, підхід до визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства дійсно повинен бути наближеним до експрес-аналізу для оперативного реагування та прийняття корегуючих управлінських рішень і як наслідок підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Інтегральний показник за цією методикою пропонується визначати за допомогою 5 груп показників (загальна кількість показників становить 45). За методологією визначення інтегральний показник пропонується розраховувати з урахуванням значимості всіх груп показників з використанням методу ранжування, який в свою чергу базується на застосуванні методу експертних оцінок, тобто методу рангової кореляції. Наступним кроком отримане значення показника корегують, враховуючи вплив мезорівня, галузі та зовнішніх та внутрішніх ризиків.

На думку автора, значною перевагою цього методу є спроба врахування дуже вагомих факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень інвестиційної привабливості підприємства та урахування впливу ризиків. Головним недоліком є необхідність розрахунку великої кількості показників які певною мірою взаємодоповнюють, а деякі, взагалі дублюють один одного. Також не зовсім зрозумілою складовою комплексного показника є визначення загальної оцінки управління підприємством за рахунок проведення аналізу руху грошових коштів згідно стадії життєвого циклу підприємства. Дійсно цікавою розробкою даної методики є врахування впливу ризиків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Критичний аналіз відомих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств свідчить про наступне:

- значний обсяг первинної інформаційної бази, на підготовку та

обробку даних якої необхідні суттєві витрати часу та фінансів; збір і обробка первинної статистичної інформації вимагають проведення спеціальних додаткових досліджень;

- відсутня чітка структура аналізу та етапам послідовності здійснення оцінок та їх інтерпретації;

- методологія оцінки інвестиційної привабливості не орієнтована на управління, а є лише інструментом фрагментарної статичної фіксації розміру та рівня використання фінансових ресурсів підприємства;

- методи оцінки інвестиційної привабливості переважно не враховують ступінь залучення підприємства до процесу інвестиційного розвитку країни (регіону, галузі) та специфіку його діяльності.

Велика кількість авторів приділяють значну увагу розробці та впровадженню методик оцінки інвестиційної привабливості на регіональному та галузевому рівні, але, на наш погляд, це не вирішує кінцевої мети вибору об'єкту інвестування.

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що методики, які найбільш широко застосовуються в даний момент в Україні, вузько сфокусовані тільки на діяльності підприємства і не охоплюють оцінку інвестиційної привабливості макросередовища (країни, регіону, галузі тощо) або, навпаки, тяжіють до відображення стану інвестиційного клімату над оцінкою внутрішнього середовища підприємства. На думку автора, оцінка інвестиційної привабливості повинна розглядатися не тільки як узагальнюючий показник фінансового стану, але й враховувати місце підприємства в системі впливів зовнішнього та внутрішнього середовищ. При цьому, особлива увага повинна приділятися не тільки вибору методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а також їх змістовної частини, тобто так званому набору факторів, на якому базується формування кінцевого інтегрального показника.

Список літератури: 1. *Бень Т. Г.* Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // *Фінанси України.* – 2002. – № 6. – С.53– 60.. 2. *Бромвич М.* Аналіз економічної ефективності капіталовкладень: Пер. с англ./ М. Бромвич. – М.: ИНФРА–М. – 2006. – 432с. 3. *Васина А. А.* Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб.: Питер. – 2004. – 448с. 4. *Гриньова В. М.* Інвестування: Підручник / Гриньова В. М. [и інш.]. - К. : Знання, 2008. - 452 с. 5. *Єпіфанов А. О.* Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: Монографія / А. О. Єпіфанов, І. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін./ за ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми. УАБС НБУ. – 2007. – 286с. 6. *Жуков С.А.* Портфельний аналіз галузей та оцінка інвестицій Закарпатської області в контексті регіонального маркетингу / Жуков С.А. // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії.* – 2009. – Т.13, №3. – С. 92-97. 7. *Коюда О. П.* Визначення інвестиційної привабливості підприємств. / О.П. Коюда. // *Економіка: проблеми теорії та*

практики. Зб. наук. пр. Вип.175. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.154–162. **8.** Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.98 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – №13. – С.211–231. **9.** Методика оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей регіонів та суб'єктів господарювання. Затверджена наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 25.03.2004 № 115 **10.** *Макарій Н.* Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Макарій Н. // Економіст. – 2001. – №10. – С.52–60.**11.** *Ястремська О.М.* Визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств / О.М. Ястремська // Управління розвитком. – Х.: ХНЕУ, 2008. – №17. – С. 194 – 196

Надійшла до редколегії 09.01.2013

УДК 658.152

Дослідження існуючих методичних підходів аналізу рівня інвестиційної привабливості підприємств /Л.С.Стригуль // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 22-31. Бібліогр.: 10 назв.

В данной статье осуществлено исследование существующих методических подходов анализа уровня инвестиционной привлекательности предприятий в современных условиях их применения на предприятиях Украины.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансово-экономические показатели, коэффициенты, методические подходы, анализ, оценка

In the given clause research of existing methodical approaches of the analysis of level of investment appeal of the enterprises in modern conditions of their application at the enterprises of Ukraine is performed.

Keywords: investment attractiveness, финансово-економічні indexes, coefficients, methodical approaches, analysis, estimation

Т.Г. ГУЦАН, канд.пед.наук, доц., ХНПУ імені Г.С. Сковороди, Харків
Є.Ю. ЧЕКАРДИНА, магістрант ХНПУ імені Г.С. Сковороди, Харків

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті проаналізовано міжнародний досвід створення та розвитку державних корпорацій. З'ясовано їх основні форми та особливості діяльності в різних країнах світу.

Ключові слова: держава, корпоративні структури, державні корпорації.

Вступ. Проблеми формування корпоративного капіталу в національній економіці набули актуальності на початку 90-х рр. минулого століття під час переходу до ринкових відносин та приватизації державної власності. Трансформація нових форм і методів управління державною власністю, необхідність забезпечення контролю держави в стратегічно важливих галузях економіки призвели до появи нових форм корпоративних структур – державних корпорацій. Крім того, метою створення таких корпорацій була підтримка і розвиток галузей, що були інвестиційно непривабливі для бізнесу. Втім, підвищена увага країн до державних корпорацій сьогодні є наслідком розширення позицій держави в економіці та нового синтезу державного контролю і капіталістичних принципів ведення бізнесу. Аналіз сучасної економічної ситуації в різних країнах свідчить про те, що державні корпорації з'являються при наявності серйозних системних проблем в економіці. Часто державні корпорації створюються для реалізації певних цілей державної політики там, де ринкові інститути не справляються зі своїми функціями або не працюють.

Постановка завдання. Теоретичні та практичні аспекти державних корпорацій розроблені такими зарубіжними науковцями як Дж. Гартеном, Дж.К. Гелбрейтом, Д. Мюллером, Д. Сіселом, Р. Хэйлброннером та ін. Особливу увагу дослідженню ролі державних корпорацій у сучасній економіці приділяють російські вчені – Л. Абалкін, Г. Горланов, А. Моляков, В. Степанов, Л.Якобсон та ін. Вітчизняні вчені в основному аналізують загальні проблеми державного сектору, управління державною власністю та розвитку корпоративних відносин у національній економіці. Разом з тим, практично не приділена увага з'ясуванню сутності державних корпорацій в національній економіці, їх ролі і місця в еволюційному розвитку економіки

та сучасній економічній теорії. Тому, метою статті є аналіз становлення та функціонування даних структур у різних країнах, їх ролі та функцій в економічному розвитку.

Методологія. Поняття «державна корпорація» існує в цілому ряді держав. Загальним принципом для всіх них є те, що державні корпорації створюються на підставі законодавчих актів, прийнятих парламентами держав, їх ради директорів формуються урядом або парламентом і вони підзвітні Парламенту або Президенту країни. Також різним є їх функціональне призначення.

На американському континенті корпорації почали виникати наприкінці XVIII ст. Така форма підприємництва була запозичена у англійців та набула свого розквіту в XIX ст. У 1882 р. у США першою монополією у промисловості й першою сучасною великою корпорацією стала нафтова компанія “Standart Oil”. Наприкінці XX ст. американські корпорації виробляли 60% національної промислової продукції.

Дослідженням корпоративних структур займалися науковці з північноамериканської школи права. Так, власне ними, було запропоновано підхід до класифікації сучасних корпорацій у США, відповідно до якої запропоновано чотири їх основних типи: публічні, урядові, неприбуткові і бізнесові [1, с. 21].

Публічні корпорації формуються переважно міністром юстиції (secretary of state), що діє на основі загального права здійснювати інкорпорацію, належного йому як держслужбовцеві, або інколи – спеціальним законодавчим актом. Публічні корпорації мають спеціальну мету і «функціонують як управлінські структури чи уряди». До цієї категорії відносять влади аеропортів, муніципалітети на зразок міст, містечок і сіл.

Для особливої мети спеціальним актом Конгресу створюються урядові корпорації (government corporations). Вони перебувають частково або повністю у власності федерального уряду та по суті є частиною адміністративно-територіального поділу США. Кількість урядових корпорацій у порівнянні з публічними є невеликою – близько двох десятків: Національна залізнична корпорація США, Пошта США та ін.

Значимо, що американське тлумачення терміна «публічна» (public) корпорація не є однозначним. По-перше, деякі автори не відрізняють публічні корпорації від урядових (хоча між ними є різниця). Наприклад, у словнику правничих термінів Блейка зазначається, що публічні корпорації – це ті, що «створені державою з політичними цілями і діють як агенти в здійсненні державного управління, переважно в межах певної території чи частини держави, і зазвичай мають право локального нормотворення, такі як

район, місто, селище міського типу, чи шкільний округ» [2, с. 340]. А по-друге, термін «public corporation» може вживатись американськими корпоративними юристами в розмовній мові для позначення підвиду бізнесової корпорації, яка насправді є просто «publicly held».

В американській правовій системі термін «неприбуткова» корпорація зовсім не означає відсутність або неможливість отримання прибутку. Американські неприбуткові корпорації отримують прибутки, втім вони не можуть їх розподіляти між своїми членами як дивіденди. І тому мають лише членів корпорацій, а не акціонерів чи власників якого-небудь виду [1, с. 23]. Дії таких корпорацій можуть бути спрямовані на допомогу або своїм членам, або діяти на користь когось із-зовні.

Бізнесові корпорації в США подібні до свіжореформованих українських акціонерних товариств. Вони мають внутрішній поділ на корпорації закритого і відкритого типу, залежно від можливості вільного продажу акцій на ринках цінних паперів.

Сьогодні в США широко розвинуто застосування державних корпорацій (незалежних агенцій), основною метою яких є організація та стимулювання певних галузей економіки. Такі корпорації представляють собою особливі незалежні правові інститути, які організовуються під контролем парламентів [3, с. 68].

У Канаді налічується значна кількість державних корпорацій (crown corporations), створених федеральним парламентом і парламентами провінцій. Державні корпорації займаються питаннями розподілу і ціноутворення на окремі товари і послуги, розвитку енергетики, видобутку корисних копалин, розвитку громадського транспорту, розвитку культури, управління майном. Державні корпорації розрізняються за розміром і в залежності від урядових асигнувань. Кожна з них має свої унікальний суспільний інтерес та політику. Кожна державна корпорація є юридично самостійним підрозділом, що повністю належить Короні та управляється радою директорів. [4, с. 13]

Держава здійснює досить жорсткий контроль за діяльністю та витратами цих корпорацій, а також призначає і звільняє з посади їх керівництво. Тут немає єдності у ставленні комерційного або некомерційного характеру їх діяльності. Є цілий ряд комерційних державних корпорацій, таких як Канадська пошта, Канадські пасажирські залізничні перевезення та ін. Статус державної корпорації має Банк Канади. Статус державної корпорації мають також ряд музеїв, Корпорація з іпотечного кредитування, Канадська корпорація радіо- і телемовлення, Канадська корпорація зі страхування депозитів та ін. Утім, за останні роки було приватизовано цілий ряд

державних корпорацій – авіакомпанія Air Canada, нафтові компанії Petro-Canada та Wascana Energy, Канадські національні залізниці, телекомунікаційні державні корпорації Alberta Government Telephones, Manitoba Telephone System, Teleglobe, Telus, електроенергетична компанія Nova Scotia Power та ін.

У Великобританії розвиток корпоративних структур бере свій початок ще з XV ст. з появою першої компанії, метою якої була торгівля з усіма країнами на північному сході. Основними досягненнями Англії в розвитку корпорацій є розробка біржових правил та заходів боротьби з біржовою спекуляцією, законодавче визначення створення, функціонування та обов'язків корпорації, розробка положень ліквідації компаній.

На даний час у Великобританії існує ряд державних корпорацій, створених парламентом для виконання певних державних завдань. Державними корпораціями вважаються компанії, створені парламентом і які отримують більше 50% своїх доходів від реалізації товарів і послуг. У їх числі Корпорація з житлових питань, що займається будівництвом і здачею в оренду бюджетного житла, а також регулюванням діяльності будівельних компаній, теле- і радіомовна корпорація BBC (British Broadcasting Corporation), Телевізійна корпорація «Канал чотири», Історичні королівські палаци і Рада тоталізатора кінних скачок.

Державні корпорації мають корпоративну структуру, але на відміну від приватних корпорацій, всіма їх акціонерами є міністри, які володіють акціями від імені уряду. Рада директорів несе відповідальність за комерційну політику корпорації та управління і не залежить від міністрів. Однак, правління несе відповідальність перед урядом за загальні прибутки корпорації та її діяльність, яка повинна бути в інтересах суспільства [5].

Процес виникнення корпорацій у Німеччині почався тоді, коли в інших країнах вже склалася розвинена колоніальна система, стрижнем якої виявилися корпорації, які діяли майже по всьому світу. Перші корпорації в Німеччині стали з'являтися лише в XVIII ст. Процес їх створення йшов надто повільно – до 1843 р. було створено лише 29 корпорацій. Як наслідок, не виникало потреби в їх законодавчому регулюванні. Втім, з розвитком будівництва залізниць виникла потреба упорядкувати дану діяльність. Уряд видав Закон про залізничні підприємства (1838 р.), в якому багато статей було присвячено питанням організації акціонерних залізничних підприємств, що в майбутньому призвело до народження повноцінного корпоративного права. Потім був виданий Закон про акціонерні товариства (1843 р.), де основна увага приділялась правилам формування статутного капіталу. У 1870 р. було скасовано спеціальний урядовий дозвіл на створення корпорацій

(за виключенням будівництва залізниць та створення банків). Але вже в 1884 р. виникла потреба в детальній законодавчій розробці правового становища корпорацій. Було зафіксовано, що статутний капітал повинен бути повністю оплачений, крім того, було підвищено мінімальний розмір акцій, введено поняття засновників, забезпечено спрощення перевірки правильності їх дій, точно встановлено коло діяльності наглядової ради, відведено головне місце загальним зборам та ін. Отже, спочатку корпорація носила в Німеччині екзотичний, винятковий характер, а потім вже перетворилася на повноправну юридичну форму поряд з іншими формами організації підприємництва [6, с. 104-108].

На сучасному етапі в Німеччині переважають змішані акціонерні товариства, а також холдинги зі змішаною участю приватного капіталу і держави [7]. Державною корпорацією є юридична особа, яка, як правило, створена урядом в умовах конкуренції з приватними компаніями і прибутками. Хоча ці компанії працюють на комерційній основі, вони є предметом урядових цілей і можуть бути використані відповідно в якості політичного інструменту.

Франція використала досвід становлення і функціонування голландських корпорацій, діяльність яких показала, що така юридична форма є дуже ефективною. Франція не стала винаходити те, що вже було винайдено, однак, корпоративний лад у цій країні мав одну характерну особливість – французький уряд надмірно інтенсивно втручався в цей процес. Кожна компанія засновувалася спеціальним урядовим актом. Внутрішнє життя корпорації визначалося рішеннями загальних зборів, де акціонери займали панівне становище. Певне законодавче регулювання замінювалося безпосереднім наглядом і опікою з боку уряду. Періодичні спалахи біржової спекуляції спонукали уряд до реформи корпоративних структур, а саме, надати свободу акціонерним підприємствам та регламентувати деякі параметри їх діяльності. Так, у 1856 р. Законом про командитні компанії було встановлено, що компанія може виникнути тільки після передплати всього основного капіталу та сплати чверті цього капіталу; після такої оплати допускаються акції на пред'явника, але до оплати 2/3 вартості акцій вони не можуть бути відчужені і т.д. Позитивним моментом цього закону є те, що він дав гарантії третім особам і забезпечив стабільність самих компаній [6, с. 93-101].

Зараз у Франції використовуються форми публічних корпорацій та змішаних акціонерних товариств, крім того широко поширена форма холдингів зі змішаною участю приватного капіталу і держави. В економіці Франції великі державні компанії традиційно відіграють значну роль.

Франція входить до числа країн, де питома вага державного сектора є найбільшою і його роль залишається досить істотною. Разом з тим урядом Франції розроблена програма реформування державного сектора, що передбачає, зокрема, широкомасштабну приватизацію державних активів. Уряд веде переговори з приватними інвесторами про повну або часткову приватизацію 14 найбільших компаній, серед яких Electricite de France, Gaz de France, Air France, France Telecom, Renault. За розрахунками уряду Франції, програма реформування державного сектору дозволить державі не тільки поповнити бюджет доходами від приватизації та скоротити субсидії, але й сприятиме підвищенню якості корпоративного управління [7].

В Китаї за останні 25 років при збереженні державного контролю і державної власності у ключових сферах економіки директивні планові принципи ведення господарства були успішно трансформовані у ринкові. Стратегічний напрям і галузеві пріоритети розвитку виробництва в Китаї визначає держава, забезпечуючи їх необхідними ресурсами, як власними так залученими з приватного сектору.

Серед пріоритетних сфер виробництва Китаю, в яких держава має свої інтереси, визначено нафтову промисловість, сектор ІКТ, автомобіле- та суднобудування, металургію. В цих галузях були створені потужні державні вертикально-інтегровані компанії, структура, оперативне управління, кадрова політика й поведінка яких на ринку вибудовуються на сучасних методах західного менеджменту, у зв'язку з чим вони ще отримали назву «гібридних» компаній [8, с. 82-85]. Ці суб'єкти досить швидко почали домінувати на внутрішньому ринку і активно завойовувати світовий, використовуючи для збільшення своєї потужності стратегію поглинання інших виробників, в тому числі іноземних. Саме завдяки "гібридним" компаніям, в яких поєднувався державний інтерес і ринкові принципи організації бізнесу, Китаю вдалося досягти відчутних успіхів у розбудові своїх високотехнологічних і капіталомістких галузей [9].

Щодо Японії, то всі державні підприємства поділяються на дві великі групи:

1) підприємства прямого державного управління, до яких відносяться п'ять державних відомств, серед яких найбільше місце займає поштово-ощадна мережа. До цієї ж групи відносяться і місцеві підприємства прямого державного управління;

2) підприємства непрямого державного управління, до яких відносяться загальнодержавні і місцеві підприємства, які є самостійними юридичними особами, – так звані громадські корпорації. В другій половині ХХ ст. у число 108 таких корпорацій входили найбільші державні монополії

загальнояпонського характеру та невеликі установи з персоналом в 20-30 чоловік.

За своїми функціями «громадські корпорації» діляться на групи. До першої групи належать фінансово-кредитні корпорації, призначені для фінансування державних заходів щодо розвитку або підтримки приватномонополістичних підприємств важкої індустрії. Найбільш потужні з подібних корпорацій – Японський банк розвитку (найбільший в країні банк довгострокового кредитування приватних монополій), Експортно-імпортний банк (банк довгострокового кредитування індустріальних експортних галузей) і ряд галузевих інститутів для довгострокового фінансування на особливо вигідних, некомерційних умовах (корпорація з раціоналізації кам'яновугільної промисловості, корпорація з розвитку видобутку металевих руд та ін.). До другої групи належать спеціальні громадські корпорації з фінансування сфер або галузей економіки з відносно низькою продуктивністю праці (сільське господарство, дрібне виробництво, сфера послуг). Такі корпорації переслідують політичні інтереси.

Існують корпорації в традиційних для державного підприємництва сферах транспорту та зв'язку: корпорація «Державні залізниці Японії» (найбільша з усіх існуючих в країні монополістичних корпорацій, що оперує на межі рентабельності, або приносить збитки, що покриваються з державного бюджету), корпорація телеграфного і телефонного зв'язку, корпорації шосейних доріг і транспортного будівництва. Перші дві з цих корпорацій абсолютно переважають над усіма іншими. Також поширені корпорації, що мають на меті фінансування або розгортання робіт за проектами регіонального розвитку, наприклад Корпорація з фінансування розвитку району Хоккайдо – Тохоку, Корпорація по іригаційним роботам в префектурі Айті і ряд інших.

Результати дослідження. Узагальнюючи зарубіжний досвід процесу розвитку та функціонування державних корпорацій можемо зазначити, що такі корпорації створюються в основному за участю держави з метою підтримки, фінансування та стимулювання певних (пріоритетних) галузей економіки. Державні корпорації можуть мати як комерційний, так і некомерційний характер своєї діяльності, переслідувати суспільні, політичні та бізнес інтереси, здійснювати свою діяльність у «чистому» вигляді (публічні, урядові, громадські корпорації) або зі змішаною участю приватного капіталу і держави.

Висновок. На нашу думку, успішний світовий досвід створення і розвитку державних корпорацій є цікавим в контексті його використання в українських економічних реаліях. Його застосування зможе допомогти

вирішити проблеми, що виникли сьогодні у корпоративному секторі національної економіки, удосконалити нормативно-правове забезпечення діяльності державних корпорацій, уникнути помилок під час управління державною власністю та забезпечити ефективне реформування економіки України.

Список літератури: 1. Corporations and other business organizations. Cases, materials, problems / [L.D. Soderquist, A.A. Sommer, Jr., P.K. Chew, L.O. Smiddy]. – New York; San Francisco : Lex Publishing, 2001. – 1080 p. 2. Black H. C. Black's Law Dictionary. Definitions of the Terms and Phrases of American and English Jurisprudence, Ancient and Modern / H. C. Black. – St. Paul, Minn. : West Publishing Co., 1990. – 1657 p. 3. Іващенко О. М. Адміністративно - правове регулювання корпоративних прав держави : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.07 / Іващенко Ольга Миколаївна. – Київ, 2008. – 189 с. 4. Crown Corporations and Other Corporate Interests of Canada. Annual report to parliament. – 2007. 5. Freedom of information: government owned corporations, Contractors and cabinet exemptions : Research bulletin no 5/99. Helen Gregorczyk. – Queensland Parliamentary Library. Research Publications and Resources Section. – Brisbane, May 1999. 6. Кашанина Т.В. Корпоративное право / Т.В. Кашанина. – М.: НОРМА– ИНФРА-М, 1999. – 486 с. 7. Концептуальные основы управления государственной собственностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/26/620/2>. 8. Дайер Д. Китайские гиганты: в чем секрет эффективности государственных предприятий / Д. Дайер, Р. Макгрегор. – Мысль, 2008. – № 5. 9. Розбудова державних корпорацій як інституту розвитку вітчизняного виробництва : Наукові праці ДонНТУ, серія: економічна. – Випуск 37-3 / Ред. Ю.В. Кіндзерський. - Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ. – с. 54-60

Надійшла до редколегії 11.01.2013

УДК 334.012.3 (1-73)

Світовий досвід розвитку державних корпорацій /Т.Г.Гуцан, Є.Ю.Чекардіна // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 32-39. Бібліогр.: 9 назв.

В статье проанализирован международный опыт становления и развития государственных корпораций. Выделено их основные формы и особенности функционирования в разных странах мира.

Ключевые слова: государство, корпоративные структуры, государственные корпорации.

The international experience of the formation and development of public corporations is analyzed in this paper. The basic forms and the peculiarities of their functioning in the different countries of the world are given.

Key words: state, corporate structures, government corporations.

М.В. ЛІТВИНЕНКО, канд.техн.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
А.О. КРАВЦОВ, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті висвітлюється процес формування науково-технічної стратегії розвитку підприємства, з урахуванням існуючого потенціалу підприємства, його стратегічних цілей та сучасних умов господарювання. Розроблено пропозиції щодо більш ефективного оновлення технічної бази виробництва шляхом лізингу.

Ключові слова: науково-технічний розвиток, стратегія, тактика розвитку, знос, основні засоби, технічний рівень, оновлення, модернізація.

Вступ. Розвиток науки і техніки є визначальним фактором прогресу суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального зростання, цим зумовлена необхідність пріоритетної державної підтримки розвитку науки як джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створення умов для науково-технічної діяльності, цілеспрямованої політики забезпечення розвитку науково-технічного прогресу у державі.

Виходячи з сучасних уявлень про виробниче підприємство виробничої сфери та враховуючи відносну стабільність потреб ринку у виробленій продукції, кожне підприємство має можливості виготовляти необхідну кількість продукції в залежності від свого наукового, технічного, технологічного рівня виробництва, потужності, тобто від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Кризові явища в економіці України впродовж 90-х рр. ХХ ст. та у 2008-2009 рр. призвели не тільки до погіршення фінансових показників роботи підприємств, але й до здешевлення вартості робочої сили в порівнянні з розвиненими європейськими країнами. Як наслідок, сучасні підприємства надають перевагу не модернізації та технічному переозброєнню виробництва, а розширенню штату працівників та збільшенню часу роботи обладнання.

Ця проблема стосується й підприємств машинобудівної галузі. Сьогодні на машинобудівних підприємствах України за даними Державного комітету статистики України знос основних засобів складає понад 50 %. Внаслідок цього в межах науково-технічного розвитку актуальними є оновлення складу основних засобів підприємств.

© М.В. Літвиненко, А.О. Кравцов, 2013

Постановка задачі. Мета роботи – висвітлення процесу формування науково-технічної стратегії розвитку підприємства ДП завод «Електроважмаш», з урахуванням існуючого потенціалу підприємства, його стратегічних цілей та сучасних умов господарювання; обґрунтування доцільності впровадження запропонованих заходів за допомогою спеціальних методів економічних досліджень.

Методологія. Теоретичною та методологічною основою даної дипломної роботи є система економічних законів та наукових принципів, вироблених в економічній теорії стосовно ринкової економіки; праці вітчизняних та зарубіжних вчених, Закони України, Укази Президента України, постанови і матеріали Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, державних статистичних органів України, інструкції та інші документи. Крім цього були використані матеріали періодичної преси, праці фахівців в області технічного розвитку підприємства. За для вирішення поставленої мети використовувалися наступні методи: графічний, табличний, спостереження, порівняння, абсолютних і відносних величин, метод визначення тенденцій та показників динаміки [1-3].

Результати дослідження. Технічний розвиток підприємства – це процес формування і вдосконалення техніко-технологічної бази (ТТБ), що відбувається постійно та зорієнтований на кінцеві результати господарської діяльності. Існують дві форми технічного розвитку підприємства (рис. 1):

- підтримування на достатньому рівні наявної ТТБ;
- безперервний розвиток ТТБ через удосконалення та нарощування виробництва.

Базою технічного розвитку підприємства є пріоритетні напрямки науково-технічного прогресу. Дуже важливо організувати на підприємстві процес технічного розвитку виробництва для постійного розширеного відтворення основних фондів.

Оцінка технічного рівня підприємства повинна здійснюватися періодично, один раз на 3–5 років. Типовими показниками для оцінки технічного рівня є [2]:

- показники ступеню технічної оснащеності праці: фондоозброєність, енергоозброєність;
- показники рівня прогресивності технологій: структура технологічних процесів за трудомісткістю, частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю праці, середній вік застосовуваних технологічних процесів, коефіцієнт використання сировини і матеріалів;
- показники технічного рівня устаткування: продуктивність або потужність, надійність, довговічність, питома металомісткість, середній

строк експлуатації, частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості, частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку підприємства;

– показники рівня механізації та автоматизації виробництва: ступінь охоплення робітників механізованою працею, частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці.

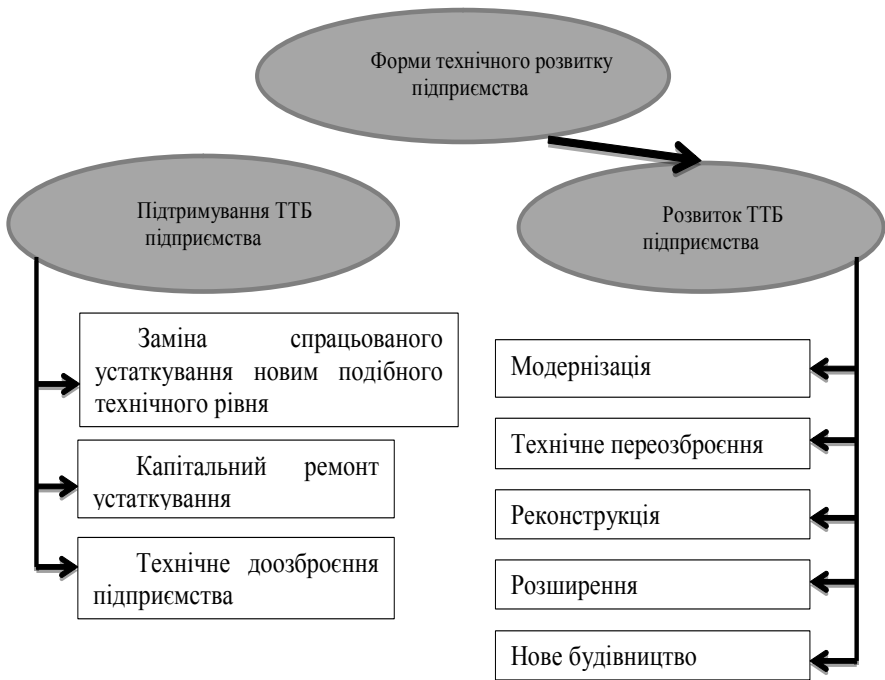


Рис. 1 – Основні форми технічного розвитку [1]

Базовим підприємством, по якому виконувалися проектні рішення, є Харківське державне підприємство (ДП) завод «Електроважмаш» – провідне підприємство України з розробки та випуску турбо- і гідрогенераторів, великих електричних машин постійного струму для різних галузей народного господарства, комплектного електрообладнання для тепловозів, електровозів, дизель-поїздів, великовантажних автосамоскидів, трамваїв, тролейбусів і обладнання для дизель-електростанцій.

Аналіз прибутковості підприємства показав, що прибуток в звітному році в порівнянні з попереднім значно знизився (табл. 1). Це відбувається на фоні значного підвищення собівартості, при цьому темпи підвищення собівартості випереджають темпи зростання доходу підприємства. Спостерігається спад і по всіх показниках рентабельності у середньому на 33 %, що говорить про тенденції погіршення успішності діяльності підприємства (рис. 2).

Таблиця 1 – Показники прибутковості підприємства за 2010-2012 р.р.

Показник, тис.грн.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення, тис.грн.	
				2011 р. до 2010 р	2012 р. до 2011р
1 Валовий прибуток (збиток)	79643,1	211796,1	159286,2	132153	-52509,9
2 Прибуток (збиток) від операційної діяльності	44614,65	129844,2	89229,3	85229,55	-40614,9
3 Прибуток (збиток) від участі в капіталі	-	-	-	-	-
4 Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	43297,5	126891,6	86595	83594,1	-40296,6
5 Податок на прибуток	12997,8	44299,8	25995,6	31302	-18304,2
6 Прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування	30299,7	82591,8	60599,4	52292,1	-21992,4
7 Надзвичайна прибуток (збиток) після оподаткування	-	-	-	-	-
8 Чистий прибуток (збиток)	30299,7	82591,8	60599,4	52292,1	-21992,4

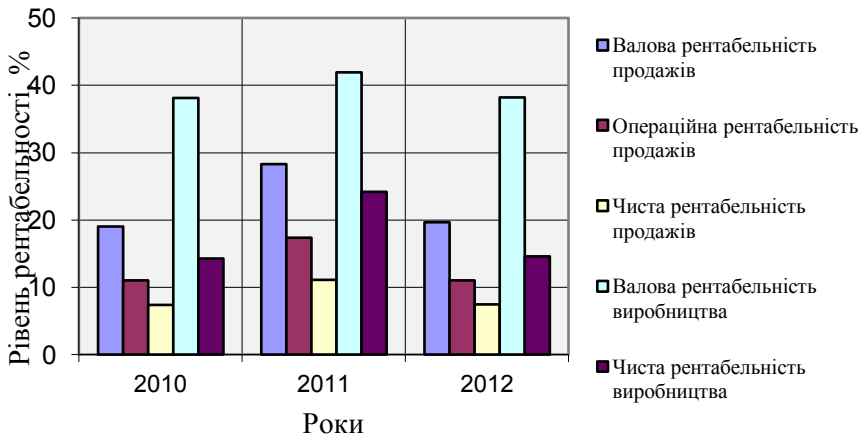


Рис. 2 – Динаміка показників рентабельності підприємства

Аналіз інноваційної діяльності в рамках науково-технічного розвитку підприємства дозволив встановити перспективи розвитку діяльності ДП завод «Електроважмаш» та засоби їх досягнення – це придбання вакуум-нагнетательного просочувального комплексу для просочення якорів електродвигунів ЕДП-810, ЕД-153 та генератора ГП-321 та проведення капітального ремонту і модернізації круглошліфовального верстату мод. 3164А (табл. 2).

Ці результати аналізу враховано при формуванні стратегії науково-технічного розвитку підприємства ДП завод «Електроважмаш» в сучасних умовах господарювання.

Вибір напрямку конверсії діяльності підприємства здійснюється при формуванні стратегії його науково-технічного розвитку на довгострокову перспективу, технічної політики на середньострокову перспективу й тактики розвитку на найближчу перспективу. Найбільш рухлива тактика розвитку: вона переглядається зі зміною стану виробничої системи й зовнішнього середовища залежно від ходу реалізації технічної політики. Технічна політика повинна бути більш стабільна, ніж тактика, й переглядатися по завершенні певного етапу розвитку. Стратегія науково-технічного розвитку спрямована на реалізацію стратегічних цілей компанії й залишається стабільною на тривалий період. Фірма може мати довгостроковий успіх тільки в тому випадку, якщо стратегія її розвитку погоджується із цілями соціально-економічного розвитку суспільства. Очевидно, що зміна стратегії

розвитку зажадає зміни технічної політики, а зміна останньої – зміни тактики розвитку [1].

Таблиця 2 – Перспективи розвитку діяльності ДП завод «Електроважмаш»

Напрямок діяльності	Підприємство-виробник, партнер	Сфера застосування
1 Розробка та впровадження турбогенераторів ТА-6-2, ТА-12-2, ТА-15-2 потужністю 6, 12 і 15 МВт	ДП завод «Електроважмаш»	Автономні електростанції підприємств та металургійних комбінатів
2 Електродвигуни для прокатних станів ЕДП-810, ЕД-153	ДП завод «Електроважмаш» в рамках реалізації укр.-рос. проектів	Череповецький, Нижньотагільський і Первоуральський новотрубні заводи
3 Тягові електродвигуни і апаратура для електровозів; для трамваїв і дизель-потягів; тролейбусів, великовантажних автосамоскидів і ін.	ДП завод «Електроважмаш» в рамках виконання Державної програми оновлення парка електровозів, тролейбусів і трамваїв України	Дніпропетровський електровозобудівний завод; «Південмаш», «Луганськтепловоз», «БЕЛАЗ» (Беларусь)
4 Електропередача дизель-поїзду з асинхронним тяговими двигунами і генератора ГП-321	ДП завод «Електроважмаш» завод «Новатор» Хмельницький	Заміна застарілих серій, підвищення надійності, пожежонебезпечності
5 Створення дизельних і газотурбінних електростанцій потужністю від 30КВт і до 8МВт	ДП завод «Електроважмаш» спільно з «Укрінтеренерго», «Укренергопроект», «УкрГідропроект» України	Безперерйне живлення відповідних споживачів, житлове будівництво
6 Розробка швидкодіючих запобіжників, організація виробництва	ДП завод «Електроважмаш»	Забезпечення ринку України швидкодіючими запобіжниками
7 Нові типи ізоляційних матеріалів класу «F»	ДП завод «Електроважмаш» у рамках виконання Національної енергетичної програми України	Модернізації електричних машин, що знов виготовляються, з метою підвищення їх потужності до 20%.

Науково-технічний розвиток є капіталомістким процесом, і поєднання його стратегії, політики й тактики повинне забезпечувати ефективність використання капіталу протягом тривалого періоду. Необґрунтовані зміни стратегії, політики й тактики розвитку будуть призводити до втрат у нагромадженні капіталу або ефективності його використання. Аналогічний результат матиме місце у випадку недостатньої гнучкості й несвочасного

приведення того або іншого елемента цього механізму у відповідність із умовами, що змінилися.

Перехід до ринкових умов господарювання викликає необхідність пошуку та впровадження сучасних методів оновлення матеріально-технічної бази та модифікації основних засобів. Враховуючи фінансово-економічний стан підприємства ДП завод «Електроважмаш» запропоновано використати лізинг для придбання вакуум-нагнетательного просочувального комплексу для просочення якорів електродвигунів ЕДП-810, ЕД-153 та генератора ГП-321. Умови договору: вартість майна – предмету договору – 4620000 грн.; термін договору – 5 років; термін корисного використання – 10 років; процентна ставка за кредитом, використаному лізингодавцем на придбання майна, – 17 % річних; відсоток комісійної винагороди – 6 % річних; додаткові послуги лізингодавця, всього – 31 400 грн.; ставка податку на додану вартість – 20 %.

Розглянемо систему розрахунку лізингових платежів за договором лізингу по методиці [3] (табл.3).

Таблиця 3 – Розрахунок загального розміру лізингового платежу, грн.

Період	АВ	ПК	КВ	ДП	В	ПДВ	ЛВ
1	462000	746130	263340	6 280	1477750	295550	295550
2	462000	667590	235620	6 280	1371490	274298	1645788
3	462000	589050	207900	6 280	1265230	253046	1518276
4	462000	510510	180180	6 280	1158970	231794	1390764
5	462000	431970	152460	6 280	1052710	210542	1263252
Всього							4861940

Розмір лізингових внесків: $ЛВ_p = 4861940/5 = 9723880$ грн.

При бажанні після закінчення строку дії угоди лізингу, у відповідності із договором, фірма може викупити за цю суму обладнання у свою власність. Отримані результати розрахунку лізингових платежів свідчать про ефективність даного методу оновлення матеріально-технічної бази для ДП завод «Електроважмаш».

Висновки. Узагальнюючи результати дослідження сформуємо стратегію науково-технічного розвитку для ДП завод «Електроважмаш» – це забезпечення ефективності використання капіталу протягом тривалого періоду. Обрана стратегія повинна підтримуватись змінами технічної політики, яка ґрунтується на посиленні інноваційного потенціалу і жадає встановлених тактичних перспектив розвитку. У роботі запропоновано засоби досягнення тактичних перспектив розвитку – це придбання вакуум-нагнетательного просочувального комплексу для просочення якорів електродвигунів ЕДП-810, ЕД-153 та генератора ГП-321.

Дане запровадження в першу чергу впливає:

– на спрощення праці і полівалентність та деяким чином сприяє відмові від використання живої праці (існуюча на підприємстві технологія просочення якорів електродвигунів більш тривала за часом та потребує значної живої праці); за рахунок перепідготовки власних працівників можливо знизити витрати по фонду заробітної плати на 8,5 %;

– дозволяє знизити витрати на сировину, електроенергію, витрати на експлуатацію й утримання обладнання та підвищити продуктивність праці, що в свою чергу дозволяє знизити собівартість вище зазначених електродвигунів на 18,3 %. Отже є можливість підвищити прибутковість ДП завод «Електроважмаш», повернувши показники прибутковості 2011 року.

Зважаючи на недоцільність придбання вакуум-нагнетального просочувального комплексу за власний кошт запропоновано його придбання шляхом лізингу. Отримані результати розрахунку лізингових платежів свідчать про ефективність даного методу оновлення матеріально-технічної бази для ДП завод «Електроважмаш».

Список літератури: 1. *І.З. Должанський.* Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с. 2. *С.Ф. Покропивний.* Економіка підприємства. – К.: КПЕУ, 2004. – 528 с. 3. *П.В. Круш.* Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с. 4. *Латин Е.В.* Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с. 5. *Йохна М.А., Стадник В.В.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К: Видавничий центр «Академія», 2005.– 400 с. 6. *А.С. Магларідзе, З.П. Коровіна.* Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – Донецьк-Макіївка: НОРД-ПРЕС, 2007. – 250 с.

Надійшла до редколегії 11.01.2013

УДК 330.111.4

Формування стратегії науково-технічного розвитку на рівні організації /М.В. Літвиненко, А.О. Кравцов // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - № 20 (993) - С. 40-47. Бібліогр.: 6 назв.

В статье освещается процесс формирования научно-технической стратегии развития предприятия, с учетом существующего потенциала предприятия, его стратегических целей и современных условий ведения хозяйства. Разработаны предложения относительно более эффективного обновления технической базы производства путем лизинга.

Ключевые слова: научно-техническое развитие, стратегия, тактика развития, износ, основные средства, технический уровень, обновление, модернизация.

The process forming of scientific and technical strategy of development of enterprise is probed in the article, taking into account existent potential of enterprise, him strategic aims and modern terms of menage. Suggestions are developed in relation to more effective update of technical base of production by leasing.

Keywords: scientific and technical development, strategy, tactic of development, wear, fixed assets, technical level, update, modernization.

В.А.САДОВСКИЙ, канд.экон.наук, проф. НТУ «ХПИ», Харьков
Г.В.СЕМЕНЧЕНКО, канд.экон.наук, доц. НТУ «ХПИ», Харьков

О СИНЕРГЕТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматриваются закономерности явлений и процессов в экономике здравоохранения с учетом принципов самоорганизации инновационных механизмов управления.

Ключевые слова: синергетика, процессы в экономике здравоохранения, самоорганизация инновационных механизмов в управлении.

Введение. В настоящее время внимание многих специалистов различных отраслей хозяйствования обращено к теории синергетики. Понятие «синергетика» было впервые введено Германом Хакеном для обозначения нового научного направления о сотрудничестве и кооперации (дословный перевод из греческого языка). Сегодня «синергетика» специалистами рассматривается как универсальный закон эволюции сложных социально-экономических систем. Заметным вкладом в развитие этого методологического направления стали труды Э.Кэмпбелла, К.Саммерса, А.Колесникова и др. [1, 2, 3].

Анализ основных достижений. Влияние принципов синергетики на познание окружающего нас мира, как основы теории эволюции динамических систем, становится все более продуктивным [4]. Они формируют методологическую основу самоорганизации сложных социально-экономических систем. Этим системам присущи такие свойства как динамичность, нелинейность связей, действия положительных обратных связей, цикличность развития. Математическое моделирование процессов таких систем, открывает путь к повышению их эффективности и устойчивости. К такой же системе резонно отнести и отрасль здравоохранение Украины.

Теоретические аспекты понятия внутреннего устойчивого равновесия отрасли на региональном уровне или отдельного медицинского учреждения зависят от стабильности законодательной базы, определяющей основные направления развития отрасли; финансовой устойчивости, определяемой сбалансированностью денежных потоков; уровня государственных инвестиций; объемов инноваций в организационно-управленческих

© В.А.Садовский, Г.В.Семенченко, 2013

процессах; показателей ценовой стабильности как на рынке медицинских услуг, так и в сфере материального и энергетического обеспечения отрасли.

Теоретические аспекты понятия самоорганизации социальной составляющей медицинского обслуживания населения определяются качеством, квалификацией, доступностью услуг, государственной гарантией их использования для отдельных категорий населения.

Цель исследования. Представляют интерес результаты исследования тенденции устойчивого равновесия экономики здравоохранения. В этой работе они рассматриваются на примере учреждений и предприятий охраны здоровья г. Харькова.

Материалы исследования. Уровень экономической устойчивости рассчитывается как отношение динамики показателей полученных доходов к динамике показателей фактических расходов в разрезе отдельных учреждений и предприятий здравоохранения или отрасли в целом. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности проводится в разрезе отдельных источников финансирования и в их совокупности. Устойчивое экономическое состояние системы оценивается уровнем положительного значения этого отношения. В случае положительной динамики доходов – формируется прибыль организации. Если отношение имеет отрицательное значение, то экономическое состояние отрасли в регионе становится неустойчивым, так как динамика показателя расходов на лечение больных превышает динамику показателя полученных средств, растет кредиторская задолженность. Уровень экономической устойчивости характеризуется первой производной экономического отношения, т.е.

$$U_{\varepsilon} = \frac{dP}{dC}, \quad (1)$$

$$\text{при } P = P_{оф} + P_{сф} + P_{др}; \quad C = C_{оф} + C_{сф} + C_{др};$$

где U_{ε} - уровень экономической устойчивости;

P – суммарный доход;

$P_{оф}$ – доходы общего фонда местного бюджета;

$P_{сф}$ – доходы специального фонда местного бюджета;

$P_{др}$ – другие доходы, не противоречащие действующему законодательству (субвенции и трансферты из государственного и областного бюджетов и др.);

C – суммарный расход;

$C_{оф}$ – фактические расходы общего фонда местного бюджета;

$C_{сф}$ – фактические расходы специального фонда местного бюджета;

$C_{др}$ – фактические расходы за счет других доходов.

Уровень социальной устойчивости системы медицинского обслуживания населения ($Ус$) определяется как производная отношения показателя качества обслуживания населения к затратам, т.е.,

(2)

$$Ус = \frac{dK}{dC},$$

где K – интегральный показатель качества медицинского обслуживания населения.

Имеются ли ресурсы поддержания устойчивого развития исследуемой системы? В пользу положительного ответа говорит статистика. От 20% до 40% глобальных расходов на здравоохранение расходуется зря. В некоторых странах Европы стоимость лекарств превышает международные средние цены в 67 раз. Средняя доля общих государственных расходов на здравоохранение в Европе составляет 13 %.

Особое место в устойчивости системы отрасли здравоохранения занимают организационно-технологические инновации (ОУТ), которые представляют собой позитивные изменения в системе управления отраслью как на уровне региона в целом, так и учреждения в частности. Основная цель реализации ОУТ – повышение эффективности функционирования отрасли и конкурентоспособности учреждения охраны здоровья независимо от формы собственности.

Необходимо создать такие условия, при которых люди платили бы за здравоохранение до того, как заболеют, и расходовали финансовые средства, когда заболевают.

Результаты исследования. К основным факторам самоорганизации системы здравоохранения, стабилизирующим ее устойчивость, следует отнести: постоянный уровень бюджета отрасли (% ВВП); стабильная сеть учреждений; устойчивая ценовая политика на медикаменты, материалы, продукты питания, энергоносители; стабильная численность населения, требующая медицинского обслуживания.

К факторам, дестабилизирующим устойчивость системы, можно отнести: влияние инфляционных процессов в экономике Украины на государственное финансовое обеспечение отрасли здравоохранения; повышение общей заболеваемости населения; невозможность приведения сети учреждений к возможностям бюджета; неуправляемый рост цен на медикаменты, что ведет к снижению объемов медикаментозного обеспечения, материалы, продукты питания; систематическое повышение тарифов на обеспечение энергоносителями учреждений и предприятий

охраны здоровья; низкая технологическая конкурентоспособность медицинских услуг; рост потребности в медицинских услугах.

Выводы: Конкурентоспособность медицинского учреждения во многом зависит от успешного использования маркетингового инструментария и синергетического подхода в его управлении, внедрении организационных, технологических, экономических инноваций, способствующих достижению устойчивости функционирования саморазвивающейся системы.

Очевидны преимущества внедрения организационных и технологических инноваций, позволяющих повысить медицинскую, экономическую и социальную эффективность. Они являются основой повышения финансовой устойчивости отрасли охраны здоровья за счет роста доходности и сокращения затрат в условиях ограниченных финансовых, технологических и материальных ресурсов

Список литературы: 1. Основы экономики здравоохранения: учеб.пособие / под ред.проф. Н.И.Вишнякова, проф. В.А.Минаева. М.: МЕД пресс-информ, 2008. 2. Кэмпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кэмпбелл, Саммерс Лаче К. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. 3. Колесников А.А. Синергетические методы управления сложными системами: Теория системного синтеза. М.: КомКнига, 2006. 4. Кривенко Н.В. Выпуск №1(18) март 2012г. Роль территориальной сегментации рынка здравоохранения в экономике региона: Выпуск №1(18) март 2012г. Региональная и муниципальная экономика. 5. <http://www.who.int/features/qa/74/ru/index.html>.

Надійшла до редколегії 15.01.2013

УДК 330.111.4

О синергетическом моделировании инновационных процессов в экономике здравоохранения /В.А.Садовский, Г.В.Семенченко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 48-51. Бібліогр.: 5 назв.

У статті розглядаються закономірності явищ та процесів в економіці охорони здоров'я з урахуванням принципів самоорганізації інноваційних механізмів управління.

Ключевые слова: синергетика, процессы в экономике здравоохранения, самоорганизация инновационных механизмов в управлении.

In article are considered regularities of the phenomenas and processes in economy of the public health with provision for principle independent organization innovation a mechanism of management.

Keywords: Synergetics, in the economy's health, self-organization mechanisms in the management of innovation.

Р.О. РЫЛЬЦЕВ, асп., ХГАК, Харьков

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ЕЁ ОЦЕНКЕ

В данной работе рассматриваются вопросы, связанные с определением и содержанием понятия «инвестиционная привлекательность предприятия», а также общих подходов к ее оценке. Приведен сравнительный анализ методик определения и оценки инвестиционной привлекательности предприятия. На основе проведенного анализа, автором статьи предложен подход к комплексной оценке инвестиционной привлекательности предприятия, а также ее новое определение.

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценочная деятельность, финансовый анализ, уровень риска.

Введение. В современной системе рыночных отношений инвестиции являются важнейшей экономической категорией и служат сильнейшим стимулом для стабильного развития экономики. Они обеспечивают доступ компаний к финансовым ресурсам, развитие современных технологий, товаров и услуг, способствуют повышению конкурентоспособности предприятий и их устойчивому росту. Экономические исследования последних лет показывают, что в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в Украине многие организации испытывают дефицит собственных средств, необходимых для успешного развития бизнеса. Это приводит к тому, что все больший теоретический и практический интерес представляет рассмотрение и анализ условий, при которых хозяйствующий субъект может стать привлекательным для потенциальных инвесторов.

Постановка задачи. В экономической терминологии украинского бизнеса понятие инвестиционной привлекательности является относительно новым. Чаще всего оно используется при характеристике хозяйствующего объекта для принятия экономически-обоснованных инвестиционных решений.

В связи с этим особую актуальность приобретает рассмотрение эволюции понятия инвестиционной привлекательности предприятия и ее оценки. Также в связи с этим возникает необходимость формировать целостное представление о системе количественных и качественных факторов, определяющих в совокупности инвестиционную привлекательность и инвестиционную политику организации.

Анализ основных достижений и литературы. В современной экономической литературе данная проблема рассмотрена рядом зарубежных и отечественных авторов. Среди них можно отметить таких как: Щиборщ К.В., Донцов С.С., Иванов В.А. и Авакян К.Г., Веретенникова О.Б. и Паюсов А.А., Тарелкин А.А., Белых Л.П., Крылова Э.И., Севрюгин Е.В., Валинурова Л.С. и Казакова О.Б., Бабушкин Е.А., Вельдина Ю.И. и Меркулова Е.С. и др.

Так, Белых Л.П. определяет инвестиционную привлекательность, как соотношение уровня риска и ставки доходности [1]. На взгляд автора статьи данное определение не полностью отражает понятие инвестиционной привлекательности, учитывая слишком мало факторов при ее оценке.

С другой стороны Щиборщ К.В. не дает единого определения инвестиционной привлекательности и отмечает, что понятие «инвестиционная привлекательность» будет иметь разный смысл для различных типов инвесторов, как, например, для кредитного и институционального инвесторов [2].

В своей научной статье Тарелкин А.А. утверждает, что инвестиционная привлекательность – это соответствие инвестиционного объекта критериям инвестора [3]. Данное определение, на наш взгляд, является общим и не может являться базисом для практической оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Известный российский ученый Крылова Э.И. в своей научной работе определяет инвестиционную привлекательность, как экономическую категорию, характеризующуюся эффективностью использования имущества предприятия, платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью предприятия к развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [4]. В определении инвестиционной привлекательности предприятия Крыловой Э.И. основное внимание уделяется оценке внутренних факторов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, однако не учитывается целый ряд внешних факторов, которые могут влиять на принятие инвестиционного решения.

В научной работе Бабушкина В.А. под инвестиционной привлекательностью автор понимает такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и (или) немонетарной форме [5]. Данное определение, по

мнению автора статьи, также является упрощенным и не дает полного представления обо всех факторах, которые необходимо учитывать при оценке инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, на сегодняшний день существует значительное количество различных определений инвестиционной привлекательности. Однако все они могут быть разделены на три основные группы:

– первая группа исследователей определяет рассматриваемое понятие, как обобщающую качественную характеристику преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений;

– исследователи второй группы считают, что под инвестиционной привлекательностью следует понимать оценку эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности;

– к третьей группе могут быть отнесены авторы, которые считают, что инвестиционная привлекательность – это наличие дохода (экономического эффекта) от вложения денежных средств при минимальном уровне риска.

Одновременно с изучением проблематики определения инвестиционной привлекательности предприятий, многими авторами затрагивается тема методик оценки инвестиционной привлекательности.

В своей научной статье Щиборщ К.В. рассматривает проблему определения оценки инвестиционной привлекательности, а также предлагает алгоритм, состоящий из двух этапов:

– анализ ограничений, «просеивание» предприятий и формирование «узкого списка»;

– рейтинговая оценка предприятий из «узкого списка».

При анализе ограничений автор предлагает применять матрицу, разработанную американским экономистом М. Портером [2].

Российский ученый Донцов С.С. предлагает производить оценку инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг. В статье делается предположение, что экономически неэффективное и неустойчивое в финансовом плане предприятие не сможет надлежащим образом отвечать по своим обязательствам, которые документально закреплены в форме соответствующих ценных бумаг. Анализ финансового состояния предприятия предлагается делать на основе баланса и отчета о финансово-хозяйственно-финансовой деятельности. Исходя из полученных при анализе данных, рассчитывают три группы показателей:

надежность предприятия в целом; надежность эмитента с точки зрения возврата средств, вложенных инвестором в ценные бумаги данного предприятия; надежность эмитента с точки зрения гарантии получения инвестором дохода по конкретным ценным бумагам [6].

В своей научной статье Тарелкин А. А. рассматривает проблему определения инвестиционной привлекательности предприятия, а также способы ее оценки. Автор предлагает методику, состоящую из семи этапов, позволяющих определить основные критерии, необходимые для комплексной оценки инвестиционной привлекательности, такие как инвестиционные ограничения, формирование критериев целесообразности осуществления инвестиций, формирование и анализ типологических групп предприятий по уровню инвестиционной привлекательности для инвестора и т.д.[7]

Материалы исследований. Таким образом, на наш взгляд, рассматриваемые методики оценки аналогичным образом можно условно разделить на две группы:

– методики, согласно которым инвестиционная привлекательность предприятия целиком и полностью определяется его финансовым состоянием, а анализ этой привлекательности сводится к анализу соответствующих показателей;

– методики, учитывающие влияние различных (как финансовых, так и нефинансовых) факторов на инвестиционную привлекательность предприятия и на характер ее изменения в зависимости от этих факторов.

На наш взгляд, основным недостатком большинства существующих как определений, так и методик оценки инвестиционной привлекательности является их неполнота, сосредоточение внимание на каком-либо одном факторе, либо группе факторов, которые, по мнению авторов, являются наиболее важными при проведении данного вида анализа.

Безусловно, что одним из наиболее весомых факторов при оценке инвестиционной привлекательности является финансовая устойчивость предприятия, определяемая, как правило, посредством анализа его финансовой отчетности. Однако подобный подход не учитывает значительного количества релевантных эндогенных и экзогенных факторов, которые способны оказывать влияние на итоговый результат оценки предприятия и, в конечном счете, на принятие решения потенциального инвестора. Так, например, в роли подобных факторов могут выступать инвестиционная политика региона, целесообразность

вложение инвестиций в предприятие выбранной для инвестиций отрасли, состояние конкурентной среды, совершенство законодательства в выбранной для инвестиций сфере деятельности, динамика основных макроэкономических показателей и политические риски.

С другой стороны, по мнению автора, не следует чрезмерно усложнять методику оценки инвестиционной привлекательности, включая в процесс рассмотрение слишком, большое количество показателей, поскольку это затрудняет процесс расчета, подготовки анализа входящей информации.

В настоящее время не существует универсального показателя, способного объективно отражать уровень достигнутых экономических, финансовых и социальных результатов деятельности предприятия. Таким образом, при оценке инвестиционной привлекательности необходимо использовать комплексный подход, который отражает анализ всех внутренних и внешних сторон деятельности рассматриваемого предприятия.

Результаты исследования. На наш взгляд, предлагаемый комплексный подход к оценке инвестиционной привлекательности должен включать в себя все существенные аспекты, необходимые для анализа инвестиционной привлекательности и состоять из следующих этапов:

- анализ внешней среды (экономическое состояние макросреды, законодательные аспекты, социально-политические условия, инфраструктура и др.);
- определение рыночных позиций (объем продукции, конкурентоспособность, динамика стоимости ценных бумаг);
- проведение экспертной оценки (отбор системы показателей, характеризующих текущую и перспективную деятельность предприятия);
- ретроспективный анализ показателей (финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности, деловой активности, ликвидности и др.);
- комплексный анализ рисков;
- анализ будущих денежных потоков (доходный подход, сравнительный анализ, а также анализ, основанный на стоимостном подходе);
- независимая рейтинговая оценка компании.

В данном подходе особое место отводится комплексной оценке рисков, которая позволит сравнивать и ранжировать потенциальные

объекты инвестирования по степени вероятности наступления рисков ситуации, и выбирать наиболее оптимальный вариант, исходя из поставленных условий. Также при формировании системы показателей комплексной оценки инвестиционной привлекательности необходимо, чтобы они были доступны и исключали сложность расчетов, наиболее полно отражали экономическую значимость оценки, а также позволяли принимать управленческие решения по формированию инвестиционной привлекательности предприятия.

Исходя из представленной выше информации, автором статьи предлагается следующее определение инвестиционной привлекательности: «Инвестиционная привлекательность предприятия оценивается совокупностью релевантных для исследователя эндогенных и экзогенных факторов, представленных в количественном и качественном виде».

Вывод. Предложенное определение может быть использовано различными группами инвесторов, рейтинговыми агентствами и другими заинтересованными в оценке и анализе инвестиционной привлекательности предприятия лицами.

Однако в настоящее время, данное определение и предложенная на ее основе общая методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия не подкреплены экономико-математическим инструментарием, позволяющим произвести оценку и анализ инвестиционной привлекательности предприятия для различных типов инвесторов.

В последующих исследованиях вопросов, связанных с инвестиционной привлекательностью предприятия, предложенное определение может выступать в качестве базиса для построения экономико-математической модели, характеризующей ее уровень в количественном выражении и позволяющей рассматривать практически все аспекты финансово-хозяйственной деятельности (финансовая, инвестиционная, операционная, маркетинговая, качество менеджмента, успешность маркетинговой политики, конкурентоспособность и др.).

Список литературы: 1. *Белых Л.П.* Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий // Бухгалтерский учет. 1999. №10. С. 92-99. 2. *Щиборщ К.В.* Оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Банковские Технологии. 2000, №4. С. 32-36. 3. *Тарелкин А.А.* Разработка стратегии и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности промышленного предприятия как объекта инвестирования // Бизнес, менеджмент и право. – 2009. – №3(19). – с. 55-59. 4. *Крылова Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г.* и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 192с 5. *Бабушкин В.А.* Организация и методика анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта: автореф. дис. канд. экон.

наук. Воронеж, 2009. 24 с. 6. *Донцов С.С.* Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг // Финансовый менеджмент. – 2003. - №3. 7. *Тарелкин А.А.* Особенности определения инвестиционной привлекательности предприятий реального сектора экономики и управление этим процессом в условиях финансового кризиса.// Вестник ОГУ №4 (110)/апрель 2010.

Надійшла до редколегії 15.01.2013

УДК 336.6

Определение инвестиционной привлекательности предприятия и общие подходы к её оценке /Р.О. Рыльцев// Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - № 20 (993) - С. 52-58. Бібліогр.: 7 назв.

Уданий роботі розглядаються питання, пов'язані з визначенням та змістом поняття «інвестиційна привабливість підприємств», а також загальних підходів до її оцінки. Приведен порівнювальний аналіз методик визначення та оцінки інвестиційної привабливості підприємства. На основі даного аналізу, автором статті запропонован підхід до комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а також її нове визначення.

Ключові слова: Інвестиції, інвестиційна привабливість, оцінювальна діяльність, фінансовий аналіз, рівень ризику.

In the article questions connected with definition and the maintenance of concept «investment attractiveness of the enterprise», and also the general approaches to its estimation are considered. The comparative analysis of techniques of definition and an estimation of investment attractiveness of the enterprise is resulted. On the basis of the conducted analysis, the author of the article offers the approach to a complex estimation of investment attractiveness of the enterprise and the new definition is also offered.

Key words: Investments, Investment attractiveness, estimation activity, financial analysis, risk level.

УДК 399.9

В.А. ФУРСА, канд.екон.наук, доц., ХНУВС, Харків
Т.М.ЗУБЕНКО, ст. викладач ХНУВС, Харків

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ

Пропонується розглянути питання щодо подальшого розвитку та функціонування підприємств теплоенергетики в найближчі десятиліття, що викликає багато суперечностей у наукових та експертних колах і є досить актуальним для української економіки. Розроблено пропозиції та висновки щодо удосконалення розвитку та ефективності підприємств теплоенергетики в Україні.

Ключові слова: теплоенергетика, енергозбереження, ефективність, автоматизація.

Вступ. На сучасному етапі розвитку народного господарства країни, кожний самостійно господарюючий суб'єкт економіки піддається впливу багатьох політичних, соціальних, економічних, екологічних та ін. факторів

навколишнього середовища. Ці фактори є основним джерелом визначення умов функціонування підприємств, організацій та установ на етапі розвитку ринкових відносин країни. Поступова зміна цих умов потребує одночасного пристосування до них усіх суб'єктів господарювання. Тому, дуже важливого значення в цей час набуває система заходів, спрямованих на удосконалення та розвиток діяльності підприємств, організацій, установ у будь-якій галузі народного господарства. Ці удосконалення потребують постійного впровадження нових наукових досягнень: у системі управління, системі виробництва, технології, якості, збуту продукції та ін.

Для того, щоб вірно обрати шляхи удосконалення діяльності підприємства, слід визначити найбільш важливі фактори, що позитивно чи негативно впливають на нього. Це дозволить вчасно передбачити та уникнути небажаних наслідків впливу середовища на ефективну діяльність підприємства в цілому. Дуже важливу увагу слід приділяти розробці та вибору стратегії удосконалення і подальшого розвитку діяльності, прийняттю вірних і обгрунтованих управлінських рішень щодо впровадження цієї стратегії.

Аналіз останніх наукових досліджень. Існують і з'являються дуже багато літературних джерел, автори яких по-різному розглядають проблему удосконалення діяльності підприємства: одні намагаються визначити чим саме спричинена дана проблема, а інші навпаки, скориставшись існуючими тлумаченнями, пропонують заходи та розробки, завдяки яким ця проблема може бути вирішена. На сьогоднішній день зрозуміло, що теплопостачаючі підприємства не мають змоги платити за встановлення лічильників всім споживачам, бо знаходяться на межі „виживання” В.В. Вітвицький запропонував: „У квартирах муніципального житлового фонду, де проживають сім'ї з доходом нижче встановленого прожиткового мінімуму, прилади обліку встановлюють за рахунок коштів місцевих бюджетів. Сім'ї з доходом більше прожиткового мінімуму, але не більше ніж в 2 рази, можуть придбати і встановити прилади обліку в розстрочку, за умови підписання договору з комунальною організацією. Оплата може здійснюватися у вигляді помісячних внесків” [1].

Існує протилежна думка О.О. Орлова [4] з питання встановлення лічильників. Він стверджує, що введення лічильників прискорить агонацію централізованих систем теплопостачання, бо в 1,5-2 рази зменшить надходження коштів „від реалізації”. Облік спожитих енергоресурсів загострить проблему і не дозволить списувати на споживачів понаднормативні втрати в мережах і на джерелах тепла.

© В.А. Фурса, Т.М.Зубенко, 2013

Однак, треба відмітити, що на сьогоднішній день мало публікацій , які

розкривають проблеми теплоенергетики.

Мета дослідження, постановка задачі. Основною стратегічною метою енергозбереження в житлово-комунальному господарстві є підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів за рахунок сучасних схем і систем енергопостачання, приладів і пристроїв, які використовують тепло та енергію, зниження втрат енергоносіїв, що забезпечує надання комунальних послуг споживачам на більш високому якісному рівні.

Для забезпечення ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів на підприємстві „Харківські теплові мережі” впроваджується комплекс заходів з реконструкції та технічного переоснащення джерел теплової енергії, мереж тепlopостачання, окремих агрегатів.

Предметом удосконалення діяльності підприємства КП „Харківські теплові мережі” (надалі КП „ХТМ”), є пошук, розробка, обґрунтування та впровадження пропозицій і заходів щодо поліпшення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. А також визначення основних причин, що впливають на формування та зміни результатів діяльності.

Об'єктом удосконалення організаційно-економічної діяльності КП „ХТМ” є показники, що відображають сутність економічних, організаційних процесів і явищ, які здійснюються на різних стадіях та етапах дослідження функціонування підприємства.

Суб'єктом удосконалення організаційно-економічної діяльності КП „ХТМ” є ті, що займаються виявленням причин зміни ефективності функціонування підприємства, а також розробкою та впровадженням нових пропозицій, заходів та стратегічних напрямків покращення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Метою удосконалення діяльності КП „ХТМ” виступає необхідність отримання висновків, що несуть інформацію про стан і закономірності розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства. А також використання цієї інформації для розробки заходів та рекомендацій, необхідних для прийняття й обґрунтування управлінських рішень: складання прогнозів, бізнес-планів, програм, стратегій, договорів, розпоряджень та ін.

Матеріали досліджень. Складовою частиною заходів по удосконаленню діяльності підприємства, є комплекс мір, що стосується вдосконалення форм та методів управління виробничо-господарською

діяльністю, у співвідношенні з теперішніми вимогами та закономірностями розвитку ринкових економічних відносин в країні. Одними з вимог, що стоять перед керівниками та робітниками підприємства КП „ХТМ”, це виконання проведення нових змін у виробничій та організаційній структурах підприємства, відкриття нових ділянок виробництва, не пов’язаних з основною діяльністю підприємства.

Ефективність системи управління – це показник, що характеризується співвідношенням витрат на здійснення управлінських функцій із результатами діяльності організації. Отже, система показників ефективності управління має оцінювати здатність менеджменту організації справлятися із проблемами, що виникають у процесі її діяльності. Разом з тим, показники ефективності мають відображати і зміну загального стану організації під впливом управлінських зусиль.

Найважливішим показником визначення ефективності управління є відношення загального або кінцевого результату виробництва до сукупних витрат на управління.

До кількісних показників ефективності системи управління доцільно віднести і економію живої та уречевленої праці у системі управління, яка проявляється у скороченні трудомісткості виконання управлінських операцій та процедур. Це сприяє зменшенню кількості зайнятих у апараті управління.

Що стосується КП „ХТМ”, то для удосконалення ефективності його роботи пропонується провести наступні заходи:

- запровадження когенераційних установок на Московській котельні.

На одній з найпотужніших в Україні, і навіть Європі, Московській котельні, яка забезпечує теплом четверту частину населення Харкова, виконується монтаж двох стаціонарних когенераційних газо-поршневих генераторних установок потужністю 1030 кВт кожна. Нині котельня виробляє тільки теплову енергію, але після встановлення додаткового обладнання буде можливість на тій самій кількості газу отримувати ще й електричну енергію для власних потреб котельні. Після завершення реконструкції коефіцієнт корисного використання палива становитиме не менше 86 %. Вартість проекту окупиться за півтора роки, оскільки ціна електроенергії буде втричі менше, а отже знизиться і вартість теплової енергії. Поступово й інші потужні котельні підприємства будуть обладнані когенераційними установками, що зумовить планомірне зниження собівартості виробництва тепла на підприємстві;

- технічна модернізація теплорозподільчих станцій .

Результативним заходом енергозбереження є запровадження частотно регульованих приводів на насосах системи гарячого водопостачання на теплорозподільчих станціях. Такі регулятори дозволяють змінювати потужність електродвигунів в залежності від підключеного навантаження, як протягом доби, коли змінюється водоспоживання, так і протягом року, коли влітку електродвигуни працюють тільки на вироблення гарячої води. Після встановлення цього обладнання річне споживання електроенергії знизиться на 12 млн. кВт/год. Термін окупності нововведення – 2-2,5 роки;

- автоматизація системи теплопостачання.

На підприємстві успішно експлуатується програмно-технічний комплекс автоматизації і диспетчеризації, який сприяє зростанню ефективності роботи централізованої системи теплопостачання міста Харкова. Подальший розвиток АСДК сприятиме підвищенню ефективності роботи централізованої системи теплопостачання міста за рахунок:

- забезпечення економічних режимів роботи теплових джерел (раціональні температурні та гідравлічні режими);
- зниження аварійності теплових мереж;
- підвищення оперативності і керованості режимами теплових мереж.

Результати досліджень. При капіталовкладеннях 2,5 млн. грн., за розрахунками, річний економічний ефект від запровадження АСДК складає 1,4 млн. грн. на рік. Головні чинники:

- економія тепла при зниженні непродуктивних витрат і оптимізації відпуску тепла;
- економія електроенергії при відпуску та транспортуванні тепла за рахунок підтримки розрахункового гідравлічного режиму теплової мережі;
- економія від зменшення витрат при аварійних uszkodженнях, у тому числі через скорочення трудових і часових витрат на виявлення аварій, а також практично повного виключення ймовірності завдання збитків майну громадян і підприємств при поривах та неправильних діях персоналу;
- економія тепла і води за рахунок скорочення витоків у теплових мережах;
- зменшення витрат на аварійно-відновлювальні роботи за рахунок скорочення числа uszkodжень.

Також фахівці підприємства самостійно розробляють енергозберігаюче конкурентоспроможне обладнання та автоматичні системи. Наприклад, електронний квартирний чотири тарифний лічильник води СВ-4Т; система дистанційного виміру даних з абонентських лічильників води; температурний універсальний регулятор „ТУР-М”; комплект газової автоматики „АГКМ-03Е”; блок управління котлом „БУК”; блок контролю сигналізації „БКС-04”; блок регулювання та індикації температури „БРТ-2”.

Описані вище заходи вже сьогодні покращують якість послуг КП „ХТМ” населенню при зменшенні рівня споживання енергоносіїв. Окрім того, розв’язання проблем енергозбереження дозволяє знизити вартість енергоресурсів у структурі собівартості послуг теплопостачання.

Для розвитку теплової енергетики на КП „ХТМ” планується:

у період 2013-2020 років:

- Провести реабілітацію 4,0 тис. МВт потужностей ТЕС;
 - Вивести з експлуатації 2,0 тис. МВт потужностей;
 - Оновити і ввести потужності ТЕС на 10,0 тис. МВт шляхом заміни основного обладнання діючих енергоблоків і будівництва нових;
 - Ввести нові генеруючі потужності на ТЕЦ в обсязі 2,0 тис. МВт;
- Необхідний обсяг капіталовкладень на 2013-2020 рік складає 75,8 млрд. грн.

у період 2021-2030 років:

- Провести реабілітацію 5,4 тис. МВт потужностей ТЕС;
- Вивести з експлуатації 1,0 тис. МВт потужностей;
- Оновити і ввести потужності ТЕС на 10,0 тис. МВт шляхом заміни основного обладнання діючих енергоблоків і будівництва нових, у т.ч. замість знятих з експлуатації;

- Ввести нові генеруючі потужності на ТЕЦ в обсязі 2,0 тис. МВт.

Необхідний обсяг капіталовкладень на 2021-2030 рік складає 90,9 млрд. грн. При виборі майданчиків для розміщення нових ТЕС пріоритет буде надаватися регіонам з гострим дефіцитом генеруючих потужностей.

Висновки. Для того щоб вірно обрати шляхи удосконалення діяльності підприємства, слід визначити найбільш важливі фактори, що позитивно чи негативно впливають на нього. Це дозволить вчасно передбачити та уникнути небажаних наслідків впливу середовища на ефективну діяльність підприємства в цілому. Дуже важливу увагу слід приділяти розробці та вибору стратегії удосконалення і подальшого

розвитку діяльності, прийняттю вірних і обґрунтованих управлінських рішень щодо впровадження обраної стратегії, чому будуть присвячені подальші наукові дослідження.

Список літератури: 1.Вітвицький В.В. Нормативна продуктивність – основа раціонального використання ресурсів // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9. – С. 43-50. 2.Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2008. – 300 с. 3. Майбутнє теплоенергетичної галузі // Урядовий кур'єр, від 9.05.11р. - С. 8. 4 . Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. – К.: Скарби, 2010. – 336 с. 5.Хміль Ф.І. Управління процесами розвитку на підприємстві: Підручник. – К.: Академвидав, 2008. 6.Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2009. – 568 с. 7. Ягодзинский А.И. Экономика и организация производства. – К.: Либід, 2009.

Надійшла до редколегії 15.01.2013

УДК 399.9

Шляхи підвищення розвитку та функціонування підприємств теплоенергетики /В.А. Фурса, Т.М.Зубенко // Вісник НТУ „ХПР”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПР”. - 2013. - № 20 (993) - С. 58-64. Бібліогр.: 7 назв.

Предлагается рассмотреть вопрос о будущем развитии и функционировании предприятий теплоэнергетики в ближайшие десятилетия, который вызывает много разногласий в научных и экспертных кругах и является актуальным для украинской экономики. Разработаны предложения и выводы об усовершенствовании развития и эффективности предприятий теплоэнергетики в Украине.

Ключевые слова: теплоэнергетика, энергосбережение, эффективность, автоматизация.

The heating energy policy of Ukraine in the world context. The author considers the further development of heating energetics in the nearest decades, which is contradictorily considered by scientists and experts and quite actual for Ukraine's economy, and devises clauses of the development of heating energetics in the Ukraine.

Keywords: heat-energy, energy-saving, effective, automation.

В.В. РУБАН, канд.екон.наук, доц., ХНЕУ, Харків

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Розглядаються основні аспекти концепції соціально-відповідального маркетингу. Сформульовано основні особливості впровадження соціально-відповідального маркетингу на підприємствах України.

Ключові слова: соціально-відповідальний маркетинг, соціальна відповідальність бізнесу, потреби, суспільство, реклама.

Вступ. В умовах фінансово-економічної кризи роль соціальної відповідальності бізнесу значно підвищується. Сьогодні вітчизняні підприємства закономірно потребують масштабних соціально-економічних перетворень. Однією із важливих складових перетворень є впровадження соціально-відповідального маркетингу на підприємствах України.

Постановка завдання. Мета статті - здійснити узагальнений аналіз теоретико-методологічних підходів до визначення «соціально-відповідального маркетингу» та розкрити його розвиток в українському бізнесі.

Методологія. Теоретичною та методологічною основою статті є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем соціально-відповідального маркетингу. У процесі дослідження використано методи: логічного узагальнення і наукової абстракції, методи позитивного і нормативного аналізу.

Результати дослідження. Встановлено, що концепція соціально-відповідального маркетингу є однією з провідних оскільки спрямована на задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення.

Загалом соціально-відповідальний маркетинг розглядається як концепція узгодження та поєднання інтересів організації, споживачів та суспільства у цілому [1]. Саме таке визначення Ф. Котлер надає поняттю «соціально-етичний маркетинг». С. Захарова використовує термін «соціальний маркетинг» (виявлення потреб та інтересів цільових ринків та забезпечення бажаного більш ефективними ніж у конкурентів засобами з одночасним збереженням та укріпленням благополуччя споживача та суспільства [2]).

Саме такий термін (соціальний маркетинг) та ідентичне визначення

використовують такі автори як С. Ебель, М. Брун та Дж. Тілмес, М. Ауер та Д. Берре. Деякі автори використовують інші варіанти назви даної концепції, а саме: В. Е. Гордін, В. В. Іванов, Є. П. Голубков вживають поняття «соціально-етический маркетинг»; І. Березін використовує «етико-соціальний маркетинг»; А. Тета - «суспільно- орієнтований соціальний маркетинг»; А. П. Панкрухін - «соціально-орієнтований маркетинг»; М. Сімановська - «соціально- відповідальний маркетинг»; В. І. Мартинова - «суспільний маркетинг».

Незважаючи на різноманіття варіантів сутність даної концепції залишається єдиною (це процес виявлення та задоволення потреб споживачів з урахуванням потреб усього суспільства у цілому).

Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз, відзначають, що "соціальна концепція маркетингу - новітнє досягнення філософії бізнесу. Вона стверджує, що підприємство повинно визначати потреби, бажання й інтереси свого цільового ринку та задовольняти їх більш ефективно, ніж конкуренти, причому так, щоб підтримувати або підвищувати рівень добробуту споживача й суспільства у цілому" [3, с. 33].

Розкриваючи сутність ідеї соціальної відповідальності маркетингу Ф. Котлер відзначає: "У компанії є зобов'язання не тільки брати, але й віддавати. Це можна назвати корпоративною соціальною відповідальністю. Наприклад, компанія "Avon", яка продає жіночу косметику, вклала двадцять мільйонів доларів у дослідження в області раку груди. Фірма General Meals продає харчові продукти й підтримує дослідження в області здорового харчування. Я міг би назвати двадцять американських компаній, які поставили перед собою ціль, яка має велике суспільне значення, - це можна вважати дійсною цивільною позицією. Більш того, бути гарним громадянином вигідно. Вас краще знають і до вас краще ставляться, якщо відомо, що ви піклуєтеся про суспільство [4, с. 38]. На думку автора, представлені приклади компаній є не достатньо переконливими. Так, наприклад, компанія "Avon" явно проводить вищезазначені дослідження не в останню чергу для просування свого бренду серед жіночої аудиторії, з метою збільшення прибутку.

Найбільш повно й обґрунтовано дефініція "соціально-відповідальний маркетинг" представлена у роботі Орлова П.А.: соціально-відповідальний маркетинг підприємства - це неухильне виконання вимог державних нормативних актів у сфері забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на території країни базування й країн, у які експортується продукція підприємства; неприпустимість виробництва й реалізації продукції небезпечної для моралі, здоров'я, життя й майна споживачів, а також

навколишнього природного середовища й суспільства у цілому; неприпустимість несумлінної реклами й методів психологічного впливу на споживачів з метою нав'язати їм будь-яку покупку; прояв соціально спрямованих ініціатив [5, с. 326].

Соціально-відповідальний маркетинг став частиною бізнес-стратегій багатьох впливових світових компаній завдяки перевагам, які підприємство отримує.

Далі представлено переваги від впровадження соціально-відповідального маркетингу на підприємстві:

- збільшення прибутку підприємства та доступу до соціально-відповідальних інвестицій, де інвестори звертають увагу на показники, що характеризують діяльність компаній у соціальній та етичній сферах, у галузі захисту довкілля тощо;

- оптимізація операційних процесів та скорочення операційних витрат; покращення іміджу та репутації компанії, якості та конкурентоспроможності продукції;

- зростання обсягів реалізації, частки ринку, підвищення лояльності клієнтів та інвесторів;

- удосконалення компетенції власного персоналу;

- удосконалення менеджменту;

- налагодження відносин з зацікавленими сторонами тощо [6].

Слід погодитися з Орловим П.А., який вважає, що найважливішою функцією органів державного управління повинно бути, з одного боку, створення сприятливих умов для виробництва вітчизняними підприємствами конкурентоспроможної продукції, а з іншого боку - введення ефективного контролю й високої відповідальності за виробництво неякісної продукції, стимулювання розвитку соціально-відповідального маркетингу [5, с. 326]. Нажаль в Україні ці функції держави майже не реалізуються.

Відповідно до класифікації Ф. Котлера соціально-відповідальну діяльність компанії можна звести до шести основних ініціатив [7, с. 25–26].

1. Благодійні справи – компанія надає кошти, не грошові та інші корпоративні ресурси, для того щоб залучити увагу суспільства до певної соціальної проблеми або допомогти зібрати кошти, залучити учасників та волонтерів.

2. Благодійний маркетинг – компанія зобов'язується робити внески або відраховувати відсотки від обсягів продажу на благодійну справу. В цьому сценарії компанія як правило об'єднується з неприбутковою організацією на взаємовигідних умовах, метою збільшення обсягів продажу певного товару та залучити фінансові ресурси від благодійності.

3. Корпоративний соціальний маркетинг – компанія підтримує розробку та / або проведення кампанії за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я або безпеку, сприяти захисту навколишнього середовища або розвитку суспільства.

4. Корпоративна філантропія – компанія робить пожертвування безпосередньо благодійній організації, як правило у вигляді грошових грантів, подарунків та / або товарів і послуг.

5. Волонтерська робота в інтересах суспільства – компанія підтримує та заохочує працівників, роздрібних торговців допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам.

6. Соціально-етичні підходи до ведення бізнесу – компанія на власний розсуд впроваджує практику ведення бізнесу та робить інвестиції, що сприяє росту добробуту в суспільстві та збереженню навколишнього середовища.

Сьогодні концепція соціально-відповідального маркетингу базується на наступних гіпотезах:

- бажання споживачів не завжди сполучаються з їхніми інтересами, а також інтересами суспільства у цілому;

- споживачі віддають перевагу підприємствам (організаціям), які демонструють щире турботу про задоволення їхніх бажань і потреб, індивідуального й суспільного добробуту;

- головне завдання організації полягає в адаптації до цільових ринків таким чином, щоб забезпечувати не тільки задоволення бажань і потреб, а також індивідуальний і колективний добробут для того, щоб залучити й зберегти покупців [8, с. 918].

Найбільш популярним в Україні інструментом соціально-відповідального маркетингу залишається спонсорство та благодійність. Однак в світовій практиці вже давно використовуються більш ефективні інструменти, які дозволяють залучити кінцевих споживачів. Наприклад, компанія American Express за власною ініціативою заявила про те, що кожні 10 центів з будь-якої клієнтської операції по картках будуть направлятися в спеціальний фонд на реставрацію статуї Свободи. Усього за 4 місяці було зібрано 1,7 млн. доларів, при цьому кількість використаних карток зросла майже на третину.

В Україні, нажаль, акції подібного роду притаманні лише іноземним компаніям, які здійснюють свою діяльність на території нашої держави («Procter and Gamble»), або дуже великим вітчизняним компаніям (наприклад, «Київстар»).

Безперечно, збільшення кількості курців та споживачів алкоголю в Україні значною мірою є наслідком соціально-безвідповідальної рекламної

політики виробників та розповсюджувачів відповідної продукції, адже реклама має величезний вплив на свідомість громадян, особливо молоді. Наприклад, викликає обурення реклама пива торгової марки «Оболонь» на вітчизняному телебаченні у перервах футбольного матчу під рекламним слоганом: «Оболонь - пиво справжніх вболівальників!». Однак, майже 80% українців підтримують заборону прямої реклами пива на телебаченні. Про це свідчать передані УНІАН результати всеукраїнського опитування, проведеного «Українським демократичним колом» на замовлення Інституту політики 9 – 15 вересня 2010 року. Телебачення й радіо мають деякі обмеження щодо видів рекламованої продукції (зокрема на тютюн і алкоголь). І це не дивно, адже, за даними багатьох дослідників, саме ці види продукції є найбільш небезпечними для особистості, яка розвивається. На сьогодні значна частина молоді віддає перевагу проведенню часу перед телевізором. Цей факт підтверджує дослідження, проведене центром «Ніжний вік». За його результатами, 55,2% дітей і підлітків віком від 4 до 16 років у вільний від навчання час віддають перевагу перегляду телевізора.

В Україні відповідно до Закону «Про рекламу» [9] (стаття 21) дозволяється реклама лікарських засобів, які відпускаються без рецепта лікаря та не внесені до переліку заборонених до рекламування лікарських засобів. На думку автора, ця норма Закону є соціально безвідповідальною, адже, у даній рекламі не міститься жодної інформації (особливо на телебаченні) щодо побічних ефектів від застосування ліків, що може зашкодити здоров'ю людей і при їх використанні все одно потрібна консультація лікаря. Тому, необхідно повністю заборонити рекламу будь-яких лікарських засобів і особливо на телебаченні.

Висновок. Таким чином, в умовах світової фінансово-економічної кризи впровадження соціально-відповідальний маркетинг може стати найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Для цього необхідно удосконалити правову базу соціальної відповідальності, збільшити відповідальність керівників тощо. Підприємства, які досі не застосовують концепцію соціально-відповідального маркетингу, втрачають цільові ринки збуту, знижують свій імідж.

Список літератури: 1. *Голодец Б.М.* Современная концепция социального маркетинга [Электронный ресурс] / *Б.М. Голодец.* – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-6/01.shtml> 2. *Захарова С.* Кризис индустриализма и концепция социального маркетинга // Социологические исследования. – 1995. – № 5. – С. 34-38. 3. *Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж.* Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с. 4. *Шинкаренко И.* Мантры и смертные грехи маркетинга: интервью с Ф. Котлером // Эксперт. – 2006. – №34. – С. 34-38. 5. *Орлов П.А.* Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине // Вісник Донецького університету, сер. В: Економіка і право, спецвип., Т.1, 2011. – С. 325-327. 6. *Шапочка Е.* Стратегии социальной ответственности в маркетинге компаний

[Электронный ресурс] / *Е. Шапочка*. - Режим доступа: <http://www.iteam.ru>. 7. *Ф. Котлер, Н. - Ж. Лі*. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства: Изд-во А. Капусты. – 2005. – 302 с. 8. Маркетинг: бакалаврський курс: Навчальний посібник / За заг. ред. *С.М. Ілляшенка*. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2004. – 976 с. 9. Закон України “Про рекламу” від 3.07.1996 р. № 271/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про_рекламу

Надійшла до редколегії 16.01.2013

УДК 338.24.01

Сучасні проблеми соціально-відповідального маркетингу /В.В. Рубан// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 65-70. Бібліогр.: 9 назв.

Рассматриваются основные аспекты концепции социально-ответственного маркетинга. Сформулированы основные особенности внедрения социально-ответственного маркетинга на предприятиях Украины.

Ключевые слова: социально-ответственный маркетинг, социальная ответственность бизнеса, потребности, общество, реклама.

The basic aspects of the concept of socially-responsible marketing are considered. The basic features of introduction of is social-responsible marketing at the enterprises of Ukraine are formulated.

Keywords: socially-responsible marketing, social responsibility of business, requirement, society, advertising.

УДК 658.26

В.І. РОЖКО, канд.екон.наук, доц., ХНЕУ, Харків

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ЯК ПОКАЗНИК СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Дана стаття присвячена негативному впливу безробіття на економічну й соціальну сферу України. У роботі пропонуються шляхи й засоби усунення негативних наслідків безробіття на економічній і соціальній сфері в Україні.

Ключові слова: безробіття, циклічне безробіття, сезонне безробіття, природне безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття.

Вступ. Безробіття є однією з найбільш великих проблем економічного розвитку країн світу, яка характерна і для України і державний уряд намагається знайти шляхи та засоби її вирішення. Ця проблема дуже актуальна у сучасному світі і потребує постійного вивчення для усунення негативних наслідків безробіття на економічну та соціальну сферу в Україні.

Постановка завдання Питання безробіття вивчали такі відомі вчені, як: К. Маркс, А. Сміт, Т. Мальтус, В. Петті, Д. Рікардо, А. Пігу та інші, чії праці

© В.І. Рожко, 2013

є базовими при подальшому вивченні цього явища у сучасній економіці.

У сучасній економічній літературі це явище вивчається такими вітчизняними вченими як: Л.І. Гальків, О.І. Піжук, В.Г. Федоренко та інші.

Метою дослідження є теоретичні та практичні рекомендації щодо зниження негативних наслідків безробіття в Україні.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Тобто у реальному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. В Україні вперше у 1991 році з прийняттям Закону „Про зайнятість населення” законодавчо визначається безробіття. Згідно з нашим законодавством, безробітними вважаються люди працездатного віку, які втратили роботу з незалежних від них причин, не мають заробітку, а також ті громадяни, що виходять вперше на ринок праці, зареєстровані в центрах зайнятості, шукають роботу і здатні приступити до праці.

До безробітних, зареєстрованих в органи державної служби зайнятості, відносяться особи, що не мають роботи, шукають роботу і в установленому порядку отримали офіційний статус безробітного в органах державної служби зайнятості.

Щоб пояснити причину безробіття, необхідно передусім проаналізувати наслідки нагромадження капіталу. Вони, як відомо, однозначно позитивні для підприємців тому, що передбачається в майбутньому отримання ще більших прибутків; неоднозначні для трудящего населення тому, що нагромадження капіталу суттєво впливає на рівень його зайнятості.

Нагромадження капіталу завжди супроводжується НТП. А це означає, що з розвитком технічного прогресу, відносна потреба в робочій силі зменшується. В умовах НТП додатковий капітал, утворений в процесі нагромадження, притягує все менше і менше робітників порівняно зі своєю величиною. З іншого боку, старий капітал, який періодично відтворюється в новій технічній будові, відштовхує все більше і більше робітників, що раніше були ним зайняті. Це неминуче веде до виникнення надлишку робочої сили, порівняно з капіталом, що застосовується. Цей надлишок і утворює, так звану, промислову резервну армію праці, тобто безробіття.

Формування й зростання промислової резервної армії праці є специфічним законом народонаселення ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва. Суть його полягає в тому, що робітники, створюючи додаткову вартість, створюють тим самим джерело нагромадження капіталу.

Англійський економіст Т. Мальтус у своїй праці “Досвід про закон народонаселення” доводить, що людство на планеті збільшується в геометричній, а виробництво засобів існування зростає в арифметичній

прогресії. Тому, з часом, певна частина людей залишається без засобів існування, тобто стає абсолютно надлишковою, що передбачає необхідність регулювання їх кількості.

Насправді ж “надлишок” працездатного населення є відносним, тобто, воно є надлишком лише по відношенню до потреб самозростання капіталу. Там, де суспільне виробництво підпорядковане не потребам капіталу, а працює на благо людей, там не існує “надлишку” робочої сили і зникає таке соціальне явище.

Сутність безробіття полягає в тому, що це не випадкове, а закономірне явище, породжене процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва. Ринкова економіка за таких умов неминуче породжує безробіття, одночасно останнє є неодмінною умовою її нормального функціонування.

Методологія. В економічній літературі зазначаються такі види безробіття: циклічне безробіття, сезонне безробіття, природне безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття [5]. Для України найбільш характерними є: сезонне безробіття, природне безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття.

Результати дослідження. Головними причинами високого рівня безробіття в Україні є наступні: спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні); рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

Значної шкоди Україні завдала світова фінансова криза. Найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво [4, с. 4]. Порівнюючи рівень безробіття серед населення віком 15-70 років за перше півріччя 2009 року з відповідним періодом 2008 року, можна зробити висновок про зростання рівня безробіття з 6,2% до 9,1% відповідно. Рівень зареєстрованих безробітних за 2009 рік сягає у січні – 900,6 тис., у квітні – 808,8 тис., у липні – 606,9 тис., у вересні – 542,7 тис. осіб [6].

Отже, спостерігається тенденція до зниження рівня безробіття, за рахунок того, що збільшується міграція безробітної частини населення за кордон у пошуках робочих місць, різно робочість населення. Найнижчий рівень безробіття за даний період відзначався в Києві, а найвищий у Рівненській області.

Кількість зареєстрованих безробітних в цілому по Україні на 1 січня 2010 року склала 531,6 тис. чоловік, що на 3,8% (19,4 тис. чоловік), більше, ніж кількість безробітних станом на 1 грудня 2009 року (512,2 тис. чоловік).

Чисельність безробітних продовжує збільшуватись. Середня сума допомоги з безробіття з початку року збільшилася на 51,14 грн. – до 655,56 грн. (на 1 грудня 2009 року – 604,42 грн.) [6]. Для порівняння цього показника наведено данні (табл.) за 2011 рік, та січень 2012 року [6].

У січні 2012 року було зареєстровано всього безробітних у кількості 520,9 тис. осіб, з них отримують допомогу по безробіттю – 398,4 тис. осіб. Середній розмір допомоги за місяць склав 917 гривень за місяць [6].

У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття, тобто забезпечення можливості реалізації своєї трудової активності всім громадянам [1, с. 6].

Таблиця - Кількість зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості в 2011 році

	Кількість зареєстрованих безробітних на кінець звітного періоду											
	січень – березень			січень – червень			січень – вересень			січень – грудень		
	тис. осіб	у %		тис. осіб	у %		тис. осіб	у %		тис. осіб	у %	
до відповідного періоду 2010р.		до підсумку	до відповідного періоду 2010р.		до підсумку	до відповідного періоду 2010р.		до підсумку	до відповідного періоду 2010р.		до підсумку	
Всього	613,6	121,5	100,0	506,1	126,9	100,0	404,5	99,1	100,0	482,8	88,6	100,0
у тому числі												
особи, які не були зайняті до 1 року	526,7	115,5	85,8	430,5	121,8	85,1	350,3	99,1	86,6	428,3	89,6	88,7
у т.ч.												
у зв'язку зі змінами в організації виробництва та військовослужбовці, звільнені за скороченням штату без права на пенсію	35,6	67,4	5,8	34,7	82,7	6,8	30,8	85,6	7,6	31,1	90,5	6,4
звільнені за власним бажанням	72,0	117,5	11,7	66,1	125,4	13,1	52,6	95,7	13,0	55,4	87,4	11,5
випускники навчальних закладів	31,9	167,3	5,2	19,7	159,1	3,9	24,3	88,1	6,0	24,8	76,1	5,1
не зайняті з інших причин	387,2	119,9	63,1	310,0	125,9	61,3	242,6	103,3	60,0	317,0	91,2	65,7
особи, які не були зайняті з різних причин більше 1 року	86,9	177,1	14,2	75,6	166,7	14,9	54,2	99,0	13,4	54,5	81,5	11,3

Оскільки головною причиною безробіття є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, саме тому потрібно втілювати в життя активну політику, яка складається із заходів, спрямованих на:

- збільшення попиту на робочу силу з боку як державного, так і приватного сектора економіки;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць;
- вдосконалення процесу працевлаштування.

Поряд із цим пасивна політика на ринку праці спрямована на підтримку доходів населення у випадку втрати роботи і фінансується із спеціальних фондів.

Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації. Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття:

- скорочення обсягів виробництва валового національного продукту;
- зниження податкових надходжень до державного бюджету;
- зростання витрат на соціальну допомогу безробітним;
- знецінення наслідків навчання;
- масова дискваліфікація;
- посилення соціальної напруженості;
- зниження трудової активності [2, с. 112].

Саме тому, це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Таким чином, можна запропонувати такі заходи, щодо зменшення рівня безробіття в Україні:

- зниження податків для підприємств, за умови створення робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);
- надання державою пільгових кредитів для розвитку виробництва;
- створення нових робочих місць, за рахунок взяття кредитів для технічного переобладнання і розширення підприємств;

– створення центрів навчання молодих людей найбільш затребуваними спеціальностями на ринку праці;

– забезпечення службами зайнятості перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, відповідно до потреб галузей, що розвиваються;

– проведення спеціальних ярмарків вакансій спільно з навчальними закладами, з метою працевлаштування випускників.

Отже, впроваджуючи запропоновані заходи, ми можемо досягнути зменшення рівня безробіття, збільшення кількості працевлаштованого населення і, як наслідок, загального покращення економічної і соціальної ситуації у країні.

Висновок. У даній роботі була висвітлена сутність безробіття, яка полягає в тому, що це не випадкове, а закономірне явище, породжене процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва, та види безробіття. Також були розглянуті причини безробіття, які приводять до високого рівня безробіття в Україні, яке негативно впливає на економіку країни та приводять до таких наслідків як:

- скорочення обсягів виробництва валового національного продукту;
- зниження податкових надходжень до державного бюджету;
- зростання витрат на соціальну допомогу безробітним;
- знецінення отримання вищої освіти;
- посилення соціальної напруженості;
- зниження трудової активності.

Ці наслідки безробіття впливають на необхідність впровадження засобів по зниженню рівня безробіття до таких показників, вплив яких на економіку країни не буде завдавати тяжких наслідків для України в цілому.

Таким чином, отримані результати дослідження дозволяють зробити висновок, що безробіття - це негативне явище, рівень якого треба постійно контролювати та приймати заходи щодо підвищення зайнятості населення.

Це явище потребує постійного вивчення для найбільш ефективного впровадження засобів по зниженню рівня безробіття до таких показників, вплив яких на економіку країни не буде завдавати тяжких наслідків для України в цілому.

Список літератури: 1. Зайнятість: випробування кризою // Урядовий кур'єр. – 2010. – №4 (26 січня). – с. 6. 2. Гальків Л.І. / Втрати людського капіталу України: чинник безробіття // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – с. 110-113. 3. Піжук О.І. / Прогнозування росту жіночого

безробіття в умовах фінансово-економічної кризи на основі економетричних моделей // Економіка та держава. – 2009. – №9. – с. 35-36. 4. Федоренко В.Г. / Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи // Економіка та держава. – 2009. – №1. – с. 4-5. 5. <http://buklib.net> 6. www.ukrstat.gov.ua

Надійшла до редколегії 17.01.2013

УДК 658.26

Безробіття в Україні як показник соціального розвитку країни /В.І. Рожко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 70-76. Бібліогр.: 6 назв.

Данная статья посвящена негативному влиянию безработицы на экономическую и социальную сферу Украины. В работе предлагаются пути и средства устранения негативных последствий безработицы на экономической и социальной сфере в Украине.

Ключевые слова: безработица, циклическая безработица, сезонная безработица, естественная безработица, фрикционная безработица, структурная безработица.

This research paper highlights the influence of unemployment onto the economic and social sphere in Ukraine. The paper proposes ways and means to eliminate the negative effects of unemployment onto the economic and social sphere in Ukraine.

Keywords: unemployment, cyclic unemployment, the seasonal unemployment, natural unemployment, frictional unemployment, structural unemployment.

УДК 66:338

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, канд.екон.наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків

АНТИКРИЗОВИЙ МЕХАНІЗМ САНАЦІЇ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто питання настання кризових явищ на підприємствах хімічної промисловості нашої країни. Проведено аналіз динаміки показників роботи підприємств. Запропоновано заходи по покращенню роботи підприємств хімічної промисловості. Особлива увага приділена розробці антикризового механізму санації та реструктуризації.

Ключові слова: підприємства, хімічна промисловість, криза, санація, реструктуризація, антикризовий механізм.

Вступ. Підприємства хімічної промисловості по своєму експортному значенню займають в нашій країні друге місце (після чорної металургії) в структурі експортного потенціалу вітчизняної економіки (8-9 % експорту країни). А в структурі хімічної промисловості України особливо виділяється основна хімія - базова галузь хімічного виробництва, яка зайнята

© П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський, 2013

виробленням неорганічних кислот, лугів, мінеральних добрив, кальцинованої соди, технічних солей, бромів і деяких інших хімічних продуктів. Одні тільки підприємства по виробництву добрив дають до 60% усієї хімічної продукції країни. Україна - третій у світі експортер азотних добрив (після Росії і США), великий постачальник на світові ринки аміаку, кальцинованої соди, двоокису титану. Основна хімічна промисловість грає первинну роль в економіці цілого ряду регіонів. Наприклад, в Сумській області найбільшим підприємством є ВАТ «Сумхімпром». В Криму виділяються ВАТ «Бром» (колишній Кримський бромистий завод, який один дає 25% експортної виручки АР Крим), ЗАТ «Кримський Титан», Кримський содовий завод. Тому очевидно, що від стану справ у цій галузі промисловості багато в чому залежить як стан усієї української економіки, так і перспективи її подальшого розвитку [2; 3; 5; 6; 9].

Нові економічні умови становлення ринкового механізму дозволили отримати не лише позитивні результати діяльності, але і привели до того, що близько половини усіх вітчизняних підприємств хімічної промисловості в результаті загальноекономічної кризи виявилися неспроможними в економічних відносинах і зіткнулися з необхідністю їх судової (примусовою) санації. Сприятливим ґрунтом виникнення такої ситуації найчастіше стають прорахунки в стратегічних планах, в наборі конкретних тактичних заходів, що дозволяють підприємству попереджати і прогнозувати зміни в нестабільному середовищі, а також диспропорції усередині підприємства і нездатність адекватно на них реагувати. Ці аспекти є ключовими для підприємств хімічного комплексу, оскільки перехід від планово-адміністративної системи привів до виникнення кризових симптомів передусім в цьому секторі економіки. У таких умовах виникає проблема розробки програми управління промисловим підприємством, обов'язковим елементом якої є проведення досудової санації підприємства, його оздоровлення силами власного менеджменту. У свою чергу санація як процес спрямована не лише на ліквідацію наслідків кризових явищ, але і на попередження диспропорцій у внутрішньому середовищі, вимагає розробки системи ранньої діагностики проявів нестабільності в економіці підприємства. Таким чином, санація виступає як об'єктом, так і засобом ефективнішого управління. Актуальність статті в цілому пояснюється необхідністю формування ефективного механізму оздоровлення підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності при недостатній спрацьованості питань теорії і практики антикризового управління взагалі і санації підприємства, зокрема.

Дослідження існуючих публікацій. Базові теоретичні основи антикризового управління підприємством, санації та реструктуризації, діагностики та основи управління підприємством в умовах кризи висвітлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Е. Альтмана, І. Ансоффа, Дж. Аргенті, У. Бівера, І.О. Бланка, Є. Брігхема, Н.Е.Брюховецької, А.Г.Грязнової, П.Ф. Друкера, Г.П.Іванова, Т.С. Клебанової, Л.О. Лігоненко, Е.С. Мінаєва, В.П. Панагушина, О.І.Пушкаря, Л.С. Ситника, А.В. Тельнова, О.О. Терещенко, М.І.Тітова, А.А. Томпсона, Д.А. Уткіна та ін. [1; 4; 10]. Незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ефективної організації санаційно-реструктуризаційного процесу та контролю за його реалізацією. Має місце певна прогалина в дослідженнях, направлених на синтез системи антикризового управління на основі генерування та відбору найбільш ефективних заходів санації та реструктуризації підприємств хімічної промисловості, поліпшення методів діагностики криз на основі антикризового моніторингу, необхідна розробка ефективних методів виходу підприємств, яким загрожує банкрутство, із кризового або передкризового становища. В той же час формування програми здійснення санаційних процедур підприємств хімічної промисловості викликає необхідність конкретизації показників діагностики стану, стратегічних моделей і прийомів оздоровлення внутрішнього середовища підприємств цього профілю на основі управління якістю, асортиментом, витратами, доходами і інвестиціями з урахуванням специфіки хімічної галузі.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних положень і практичних рекомендацій по управлінню процесом санації та реструктуризації підприємств хімічної промисловості.

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених с галузі антикризового менеджменту.

Результати дослідження. Потужна основна хімічна промисловість була створена на Україні за радянських часів. На початку 80-х років на Українську РСР доводилося, в цілому, 20% усієї хімічної продукції СРСР; по окремих видах хімікатів: 26% загальносоюзного виробництва кальцинованої соди, 13,8% каустичної соди (їдкого натру), 18,2% сірчаної кислоти, 16,8% мінеральних добрив, 40% білих пігментів (а це, передусім, двоокис титану). Мінеральних добрив Радянська Україна робила стільки ж, скільки і Франція, більше, ніж ФРН і Великобританія, і в 2,5 разу більше, ніж Італія і Іспанія. Сірчаної кислоти Україна виробляла, більше, ніж усі вищезгадані розвинені країни. По багатьох напрямках Україна виступала піонером серед республік

СРСР. Так, наприклад, першим в Радянському Союзі спеціалізованим підприємством азотної промисловості був Горлівський азотний завод (пізніше - Горлівське ПО «Стирол», а нині - ВАТ «Концерн Стирол»). На Вінницькому хімзаводі ім. Свердлова уперше в СРСР почали робити гранульований суперфосфат, а Кримський завод двоокису титану став першим в країні спеціалізованим підприємством по його виробництву [3].

У 90-і роки приватизація більшості комбінатів і їх перехід в руки «ефективних власників», мало зацікавлених в дійсному розвитку виробництва, загальний розвал промисловості і сільського господарства в Україні, внутрішній попит, що різко обрушив, на хімікати, привели до обвального скорочення виробництва в основній хімічної промисловості України. Стан справ став трохи налагоджуватися під час економічного підйому початку і середини 2000-х. Проте, навіть на самому піку підйому, в 2006-2007 роках, вітчизняний хімпром залишався далеко позаду радянських показників. Якщо в 1983 році УРСР виробила 1,3 млн. тонн кальцинованої соди, то «самостійна» Україна так і не дотягла до 1 млн. тонн. По каустичній соді: 1983 рік - 400 тис. тонн, 2006-й - близько 250 тис. тонн. Виробництво сірчаної кислоти скоротилося з 4,5 млн. тонн в 1983 році до 1,65 млн. тонн в 2007 році, тому питома вага України у виробництві сірчаної кислоти в СНД зменшилася з 18 до 11%. Деякі підприємства галузі, що розглядається нами, або зовсім закрилися, або переорієнтувалися на випуск іншої продукції. У кращому положенні опинилися ті підприємства, які були побудовані у кінці Радянської влади, в 60-і - 70-і роки (Кримський содовий завод і Кримський завод двоокису титану, Одеський припортовий), і, відповідно, у меншій мірі вимагали фізичного оновлення і технічної модернізації виробничих фондів. Знищена вітчизняна гірничо-хімічна база: Україна практично перестала добувати сірку (50% загальносоюзної здобичі в 80-х роках), на порядок знизилася здобич калійних солей і виробітку з них калійних добрив (адже Західна Україна має чималі запаси особливо цінних безхлорних - сульфатних - калійних солей, проте видобуток цього виду мінералів в останні роки зробилася нерентабельною). Тепер уже 70% потрібної нам хімічної сировини імпортується з Росії [3].

До усього вищесказаного залишається додати, що «ринкові реформи» завдали нищівного удару по найбільш високотехнологічних і прогресивних галузях промисловості, а також по ряду галузей, що випускають товари широкого споживання, важким катком пройшлися вони по сільському господарству; українська економіка отримала однобоко-потворну експортну орієнтацію, і внаслідок цього хімічна індустрія працює не на «внутрішнього» споживача, а на експорт. З України вивозиться більше половини

кальцинованої соди і азотних добрив, до половини аміаку, 85% двоокису титану, 97 - 99 % бромів і бромпродуктів. Але в той же час Україна є чистим імпортером їдкого натру (каустика), маючи при цьому чималі потужності по його випуску. Спеціалізуючись на виробництві азотних добрив, Україна перестала робити в належних кількостях калійні, фосфорні і складні добрива.

Новий важкий удар по хімічній промисловості наніс економічну кризу 2008 - 09 років. Хімічна галузь постраждала особливо сильно через те, що вона життєво залежить від постачань російського газу і від цін на нього. У структурі собівартості аміаку, скажімо, вартість природного газу (службовця тут і паливом, і сировиною) складає близько 70%. «Газові війни» і різке подорожчання «блакитного палива» привели, спочатку, взагалі до призупинення ряду підприємств азотної промисловості, а коли первинний шок трохи пройшов і робота поновилася, стало ясно, що виробництво азотних добрив в Україні відтепер стає малоприбутковим, а то і зовсім нерентабельним. Говорять: «Україна - єдиний у світі великий виробник азотної продукції, що не має власної сировинної бази»; з цієї причини наша азотна промисловість просто приречена терпіти невдачі в конкурентній боротьбі з російськими виробниками. Проте тут потрібно мати на увазі, що потужна азотна індустрія України створювалася як частину єдиного народногосподарського комплексу СРСР. Україна, по суті, стала жертвою того самого «розгону по національних квартирах», коли один тягнув до себе сало, інший - газ і нафта, третій, - бавовна і так далі. А у результаті жадана «незалежність» для багатьох колишніх «мешканців радянської комуналки» обернулася якраз найпринизливішою і згубнішою для цих країн економічною залежністю. Як би то не було, але за перші дев'ять місяців 2009 року виробництво азотних добрив в Україні скоротилося на 30%. Згідно з прогнозом, в році, що пішов, мало бути зроблені 2,8 млн. тонн аміаку, - тоді як в 2006-му його виробництво перевищувало 5 млн. тонн. Під час економічної кризи 2009 року українські виробники мінеральних добрив працювали практично без прибутку, а то і собі у збиток. Збитків зазнав навіть такий привабливий для інвесторів Одеського припортового заводу в місті Південне.

Виробництво каустичної соди в першому півріччі 2009 року склало усього лише 51,9 тис. тонн (у річному еквіваленті - близько 100 тис. тонн проти 250 тис. тонн в 2006 році). Навіть найбільш передове в технічному відношенні підприємство по виробництву хлору і каустіку - калушський «Карпатнафтохім» - понизило вироблення продукції на 20%. «Кримський Титан» в січні-вересні 2009 року зменшив випуск двоокису титану на 17% в порівнянні з аналогічним періодом 2008 року. Виробництво фосфорних

добрив знизилося на 88% - тобто майже в дев'ять разів. На багатьох підприємствах в 2009 році призупинялися окремі цехи, робітники перекладалися на чотириденний тиждень, урізувалися і не виплачувалися вчасно зарплати. У край скрутному становищі опинився рівненський «Азот» - ситуацію на нім досить повно і детально освітлювало українське телебачення [3].

Світова криза обрушила ціни на мінеральні добрива. Реалізація їх ускладнена. Склади українських комбінатів завалені нереалізованою продукцією. ФАО (Організація ООН по продовольству і сільському господарству) прогнозує, що світовий ринок сільгосппродукції відновиться не раніше 2012 року; тобто попит на добрива і ціни на них ще довго залишатимуться на низькому рівні, що абсолютно убивчо для наших «хіміків».

Справа дійшла до того, що в першому півріччі минулого року Україна імпортувала хімічної продукції в 2 рази більше, ніж експортувала! Український ринок захоплюють виробники з Росії, Білорусії, Казахстану. Адже, приміром, російська аміачна селітра коштує удвічі дешевше за українську. До того ж, згідно з оцінками фахівців, 60% вироблених в Україні хімікатів не конкурентоздатні за своїми якісними показниками... І знову - нескінченні скарги на дорожчання російського газу. Так, за словами президента північно-донецького «Азоту», при співвідношенні, що склалося, між ціною на газ, з одного боку, і цінами на продукцію його підприємства, з іншого боку, у комбінату практично немає шансів відновити постачання своєї продукції за рубіж (а це підприємство на 70% орієнтоване на експорт).

Авторські дослідження сутності поняття „криза” в наукових працях різних авторів дозволяє констатувати той факт, що існує два основних підходи до визначення поняття кризи і кризової ситуації на промисловому підприємстві. Згідно першого поняття кризи безпосередньо пов'язане з неплатежеспособністю і банкрутством підприємства, що, на наш погляд, не є в достатній мірі об'єктивною точкою зору, оскільки банкрутство – це завершальна фаза кризової ситуації, крайня її стадія, яка необов'язково досягається в кожній кризовій ситуації. Інші визначають кризу як будь-яку подію, що порушує рівновагу в системі – підприємстві. Об'єднавши ці два підходи, пропонуємо сформулювати поняття *кризи* як процес, що виникає в результаті загострення протиріч в системі, що виводить її із стану рівноваги і здатний привести до неможливості функціонування. Авторська розробка загальної схеми процедури оздоровлення кризових підприємств з метою стабілізації їх роботи та стійкого розвитку приведена на рис.

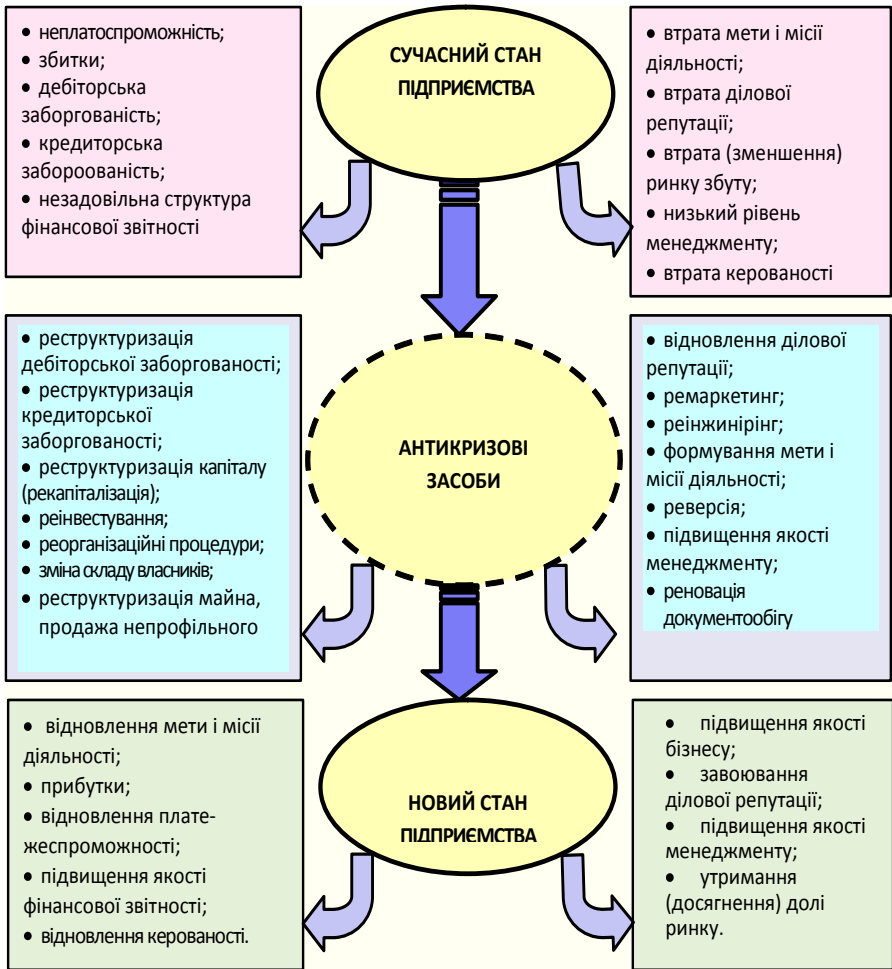


Рис. - Загальна схема процедури оздоровлення кризових підприємств

Найбільше поширення при проведенні процедури оздоровлення кризових підприємств знайшли комплексні поняття - «антикризовий менеджмент», «санация», «реструктуризація». На думку автора, термін «антикризовий менеджмент» можна трактувати як організований на постійній основі менеджмент підприємства, що розглядає сукупність економічних відносин із приводу виявлення ознак кризового стану підприємства і його запобігання [8].

Дослідження основних етапів еволюції концепції реструктуризації підприємства та їх характеристик дозволили зробити висновок про певні особливості сучасного етапу реструктуризації підприємств хімічної промисловості, який авторами запропоновано називати *інтеграційно-санаційною* реструктуризацією і розроблено основні передумови цієї парадигми реструктуризації і обґрунтовано її відмінності від традиційних підходів (табл.).

Таблиця - Особливості інтеграційно-санаційної концепції реструктуризації

Критерії	Концепція реструктуризації	
	Традиційна	Інтеграційно-санаційна
<i>Мета використання</i>	Реактивна (відповідь на зміни, що сталися зовнішнього середовища)	Превентивна (реакція на передбачувані зміни зовнішнього середовища)
<i>Об'єкт реструктуризації</i>	Окремі об'єкти, функції підприємство в цілому	Підприємство і його зовнішнє середовище (постачальники, збут, інвестори, акціонери)
<i>Зв'язок з стратегічним плануванням</i>	Перетворення на основі стратегії розвитку підприємства	Не лише прямий, але і зворотній зв'язок із стратегічним плануванням
<i>Основний принцип</i>	Функціональна спеціалізація	Горизонтальна інтеграція
<i>Конкурентна перевага</i>	Матеріальні і фінансові активи	Персонал, нематеріальні активи
<i>Стиль керівництва</i>	Авторитарний	Демократичний
<i>Роль персоналу</i>	Активна – адміністрації. Пасивно-негативна – іншого персоналу	Активно-позитивна всього персоналу
<i>Очікування персоналу</i>	Задоволення потреб	Якісне зростання персоналу

Теоретичне дослідження дефініції «реструктуризація», дозволили автору напрацювати своє бачення цього терміну, яке може бути зведене до наступного: реструктуризація - це процес взаємозв'язаних суттєвих змін в структурі активів, пасивів і (або) функцій підприємства, направлений на подолання (запобігання) кризи в розвитку підприємства забезпечення його платоспроможності, стійкої довгострокової діяльності, реалізацію нових потенційних можливостей прибуткового зростання.

Такий підхід до визначення терміну “реструктуризація” є більш точним за рахунок включення в нього наступних характеристик: чіткого окреслення кінцевої мети реструктуризації, якою є збільшення ринкової вартості підприємства; визначення більш точних часових меж проведення

реструктуризації (в середньому 2..3 роки); представлення процесу реструктуризації як масштабного та витратного процесу, який стосується всього підприємства в цілому, а не його окремих ланок; націленість підприємства на стратегічні зміни: підвищення інвестиційної привабливості бізнесу, закріплення існуючих та розширення нових ринкових позицій підприємства та підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється; використання системного підходу до реструктуризації, який передбачає розгляд об'єкту реструктуризації як сукупності взаємозв'язаних та взаємодоповнюючих елементів, які мають вхід, вихід, зв'язки з зовнішнім середовищем та зворотній зв'язок.

Висновки. Авторські дослідження сутності понять «криза», «антикризовий менеджмент», «реструктуризація» дозволили уточнити теоретичні аспекти визначення їх економічної сутності та змісту, які розглядаються автором з комплексних позицій, що припускає врахування і взаємоузгодження усіх зацікавлених сторін при проведенні антикризових заходів, направлених на подолання (запобігання) кризи в розвитку підприємства забезпечення його платоспроможності, стійкої довгострокової діяльності, реалізацію нових потенційних можливостей прибуткового зростання.

В плані подолання наслідків світової фінансової кризи в хімічній промисловості нашої країні вихід бачиться лише в усупільненні основних засобів виробництва, відтворенні єдиного народногосподарського комплексу, в плановому господарюванні зі взаємопов'язаним розвитком усіх його галузей, споживаючих продукцію один одного, - в плановому розвитку народного господарства, підлеглому мети задоволення матеріальних і культурних потреб трудящих. Тільки у такій соціалістичній «системі економічних координат» можливе ефективне і негайне рішення проблем, що стоять конкретно перед хімічною галуззю : реконструкція і модернізація підприємств, впровадження передових технологій (передусім - на основі розвитку власної хімічної науки), енергозбереження, здійснення природоохоронних заходів. Тільки при плановому господарюванні можна досить швидко провести необхідне перетворення структури хімічної галузі: поступове скорочення енерго- і водоемних, екологічно брудних виробництв з одночасним прискореним розвитком «тонкої», високотехнологічної, наукомісткої, «малотоннажної» хімії - хімії майбутнього, що визначає науково-технічний прогрес.

Список літератури: 1. Банкрутство і санация підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. - 272 с. 2. *Большенко С.Ф.* Проблемы развития химической промышленности: региональный аспект // Проблемы комплексного развития региона: хозяйственно-правовые и социально-экономические аспекты. Сб. науч. трудов ИЭПИ НАН Украины. – Донецк: ИЭПИ, 1999. – С. 268-274. 3. *Дьмов К.* Экономический кризис 2008 - 2009 годов и состояние химической промышленности Украины

/ К. Дымов [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://propaganda-red.livejournal.com/282903.html> **4.** *Лигоненко Л. О.* Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. **5.** *Перерва П.Г.* Моделирование потребности и спроса в продукции химической промышленности (на примере ОАО «Сумыхимпором»)//Бизнес Информ.- 2006.- №6.- С.49-53. **6.** Слав'янська Н.Г., Кравченко О.В. Проблеми інноваційної діяльності підприємств хімічної галузі Сумщини // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 80-87, 0,6 д.а., особисто – 0,3 д.а. **7.** *Терещенко О.О.* Фінансова санація та банкрутство підприємства. - К.: КНЕУ, 2000. - 412 с. **8.** *Товажнянський В.Л.* Антикризисный мониторинг производственно-комерческой деятельности предприятий машиностроения / *В.Л.Товажнянский, П.Г.Перерва, Т.А.Кобелева* // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. монография.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264. **9.** *Цимбалюк С.Я.* Тенденції та рівень розвитку хімічного комплексу Київського регіону // Науковий вісник: Зб. наук. праць УФЕІ. – 1998. – №2. – С. 63-70. **10.** *Череп А. В.* Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник – К. : Кондор, 2006. – 380 с.

Надійшла до редколегії 17.01.2013

УДК 66:338

Антикризовий механізм санації та реструктуризації підприємств хімічної промисловості /П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 76-86. Бібліогр.: 10 назв.

Рассмотрен вопрос наступления кризисных явлений на предприятиях химической промышленности нашей страны. Проведен анализ динамики показателей работы предприятий. Предложены мероприятия по улучшению работы предприятиях химической промышленности. Особенное внимание уделено разработке антикризисного механизма санации и реструктуризации.

Ключові слова: підприємства, хімічна промисловість, криза, санація, реструктуризація, антикризовий механізм.

The question of offensive of the crisis phenomena is considered on the enterprises of chemical industry of our country. The analysis of dynamics of indexes of work of enterprises is conducted. Measures are offered on the improvement of work enterprises of chemical industry. The special attention is spared to development of crisis mechanism of restructuring.

Ключові слова: підприємства, хімічна промисловість, криза, санація, реструктуризація, антикризовий механізм.

В.О.АЛЕКСАНДРОВА, старший викладач кафедри ЕАтаО НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Пропонується методичний підхід до формування сценарного імітаційного моделювання бізнес-процесів. В основі підходу покладено три рівня опису БП: рівень дескриптивної моделі БП, рівень імітаційної моделі БП, рівень моделі виконання БП.

Ключові слова: бізнес-процеси, імітаційне моделювання, паспорт, показники ефективності, сценарії.

Вступ. Сучасним засобом інжинірингу та реінжинірингу бізнес-процесів є імітаційне моделювання, що забезпечує аналітика найбільш повним описом поведінки процесів в різних умовах. Процес закупівлі виробничих матеріалів є одним з найскладніших за кількістю учасників і трудомістких процесів підприємства, та найбільшою мірою потребує оптимізації та пошуку найбільш ефективних форм організації його проведення. Саме тому в роботі пропонується моделювання сценаріїв оптимізації бізнес-процесу (БП) на основі аналізу процесів закупівлі виробничих матеріалів.

Аналіз основних досягнень і літератури. Для успішного функціонування і розвитку підприємств у складних ринкових умовах необхідно приймати ефективні та обґрунтовані управлінські рішення в режимі реального часу. На більшості підприємств використовуються традиційні ієрархічно-бюрократичні форми управління засновані на функціональному підході, недоліки даних форм управління досить добре висвітлені в роботах [1,4]. Над проблемою підвищення ефективності якості управління працювали Г. Г. Вендров, В. Г. Еліферов, Г. Н. Калянов, Р. А. Фатхутдінов, А. В. Шерр, і інші вчені. Дослідження в області процесно-орієнтованих підходів в управлінні підприємствами досить широко проводяться за кордоном, у нашій країні вони поки не одержали належного поширення. Однак, як показує зарубіжний досвід, незважаючи на складність практичного втілення подібних підходів, їх застосування дозволяє в повній мірі використовувати переваги структурного аналізу бізнес-процесів підприємств і формалізацію їх інформаційних моделей для побудови оптимальної системи бізнес-процесів організації. Завдяки сумісності

моделей, що використовуються у процесно-орієнтованого аналізу з сучасними засобами розробки інформаційних систем, даний підхід є одним з найбільш перспективних з точки зору використання засобів автоматизації. В першу чергу це стосується імітаційного моделювання наскрізних бізнес-процесів, результати якого дозволяють визначити оптимальність та ефективність різних варіантів побудови системи бізнес-процесів організації.

Мета дослідження, постановка завдання. Метою роботи є розроблення в IBM WebSphere Business Modeler сценаріїв імітаційного моделювання наскрізного БП закупівлі виробничих матеріалів на основі визначення меж БП, індикаторів (результатів моделювання) та умов проведення симуляції.

Задачами роботи є визначення технологічної послідовності БП та опис їх дескриптивних моделей, визначення системи показників для аналізу результатів та параметрів моделювання.

Матеріали дослідження. В залежності від типу підприємства, специфіки товару або послуг процес закупівлі матеріалів може відбуватися за різними технологіями [6, 7]. Для структурного опису складу завдань БП закупівлі виробничих матеріалів для обраного підприємства розроблено модель даного БП в нотації IDEF0. На рис. 1 представлено діаграму декомпозиції процесу «Закупівля виробничих матеріалів».

Для забезпечення виконання деяких основних процесів ланцюга БП, що розглядається в даній роботі іноді необхідно організувати виконання допоміжних БП [1, 4].

Наприклад, БП «Вибір постачальників» може виконуватись окремою повноваженою особою, яка повинна мати певну освіту та досвід роботи в сфері закупівель. Для цього, необхідно знайти такого спеціаліста, та прийняти його на роботу. Це складатиме допоміжний БП «Підбір кадрів», що виконується відділом кадрів підприємства. Для забезпечення виконання всього БП закупівлі повинні бути налаштовані системи складського обліку, бухгалтерського обліку. Це складатиме інший допоміжний процес, що допомагає вирішувати основні процеси БП закупівлі матеріалів.

Оброблення замовлень на поставку матеріальних ресурсів починається після того, як сформовані заявки на матеріали та обрані постачальники, з якими будуть укладені договори на постачання.

Зарахування матеріалів на рахунки підприємства відбувається після того, як матеріали відвантажені, перевірена їх якість, у разі відсутності претензій щодо постачання, матеріали розміщені на складі.

Виконання будь-якого БП необхідно аналізувати з точки зору його ефективності [1, 8]. Ефективність виконання БП можна визначити по

значенням показників, що характеризують даний процес. Для аналізу стану виконання БП розробимо систему показників ефективності процесу закупівлі виробничих матеріалів, що характеризуватимуть даний процес. В роботі пропонується використовувати наступні показники:

Кількість претензій виставлених поставнику за період;
відсоток претензій виставлених поставнику за період:

$$K_{np} = \frac{K_{il.z.np}}{K_{il.z}} \cdot 100\% , \quad (1.1)$$

де $K_{il.z.np}$ - кількість замовлень з претензіями до постачальників період;

$K_{il.z}$ - загальна кількість замовлень за період;

Кількість партій повернених поставнику за період;
відсоток повернених партій за період:

$$K_{nov} = \frac{K_{il.nov.npart}}{K_{il.z}} \cdot 100\% , \quad (1.2)$$

де $K_{il.nov.npart}$ - кількість замовлень повернених постачальникам за період;

$K_{il.z}$ - загальна кількість замовлень за період;

Кількість замовлень виконаних із затримкою за період;
відсоток замовлень виконаних із затримкою за період:

$$K_{zamp} = \frac{K_{il.zamp.npart}}{K_{il.z}} \cdot 100\% , \quad (1.3)$$

де $K_{il.zamp.npart}$ - кількість замовлень виконаних із затримкою за період;

$K_{il.z}$ - загальна кількість замовлень за період;

Коефіцієнт ефективності операційного циклу

$$K_{e.o.c.} = \frac{Tr_{.u.}}{Tr_{.z.u.}} , \quad (1.4)$$

де $Tr_{.u.}$ - тривалість циклу закупівлі, (дні);

$Tr_{.z.u.}$ - тривалість всіх завдань циклу закупівлі (дні).

Вартість оплати праці учасників процесу – розраховується як сума витрат на оплату праці всіх учасників процесу за час виконання процесу, (грн.);

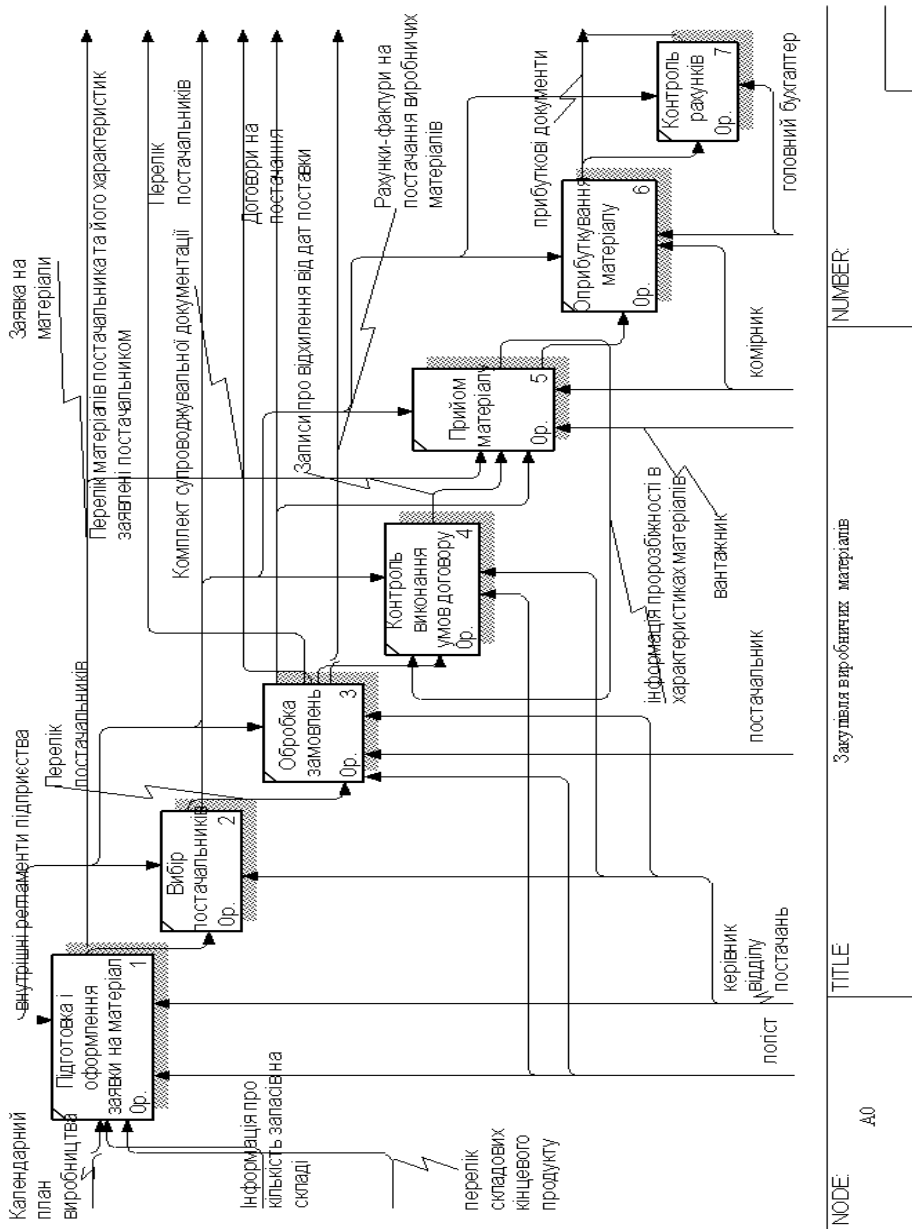


Рис. 1 - Декомпозиція процесу «Закупівля виробничих матеріалів»

Вартість виконання процесу:

$$Bc = \sum B \text{ (грн.)}, \quad (1.5)$$

де B - витрати на оплату праці учасників процесу, витрати на закупівлю матеріалів, витрати на амортизацію обладнання, та ін.;

Рентабельність процесу:

$$P = \frac{Pr}{B}, \quad (1.6)$$

де Pr - прибуток від виконання процесу;

B - витрати на виконання процесу.

Рівень виконання плану по постачанню за кожним найменуванням сировини:

$$K_{в.пл.} = \frac{Om.факт}{Om.план} \cdot 100\%, \quad (1.7)$$

де $Om.факт$ - об'єм закуплених матеріалів,

$Om.план$ - об'єм матеріалів, який планувалось закупити.

Коефіцієнт оборотності запасів:

$$K_{об.зап.} = \frac{Oреалпр.}{Oзап.ср.}, \quad (1.8)$$

де $Oреалпр.$ - об'єм реалізованої продукції за період (грн.);

$Oзап.ср.$ - середній об'єм запасів за період. Розраховується як середній об'єм запасів на кінець періоду та на початок періоду (грн.).

Для того, щоб отримати максимально повну інформацію щодо БП, необхідно провести імітаційне моделювання всіх ситуацій, які можуть виникнути на реальному підприємстві. Таким чином, для проведення імітаційного моделювання необхідно розробити відповідні сценарії. Сценарієм імітаційного моделювання є сукупність імовірних перебігів розвитку одного і того самого процесу при різних наборах вхідних даних. Імітаційне моделювання БП з різними вхідними даними дозволить з'ясувати, як зміна значень однієї або декількох змінних вплине на вихідні результати всього процесу. Результати такого моделювання дозволять провести аналіз виконання БП та виявити «вузькі місця», ділянки процесу які потребують оптимізації, розробити заходи, по усуненню «вузьких місць» та вдосконаленню процесу.

Так імітаційне моделювання процесу закупівлі виробничих матеріалів проводилось за такими сценаріями: оптимістичний, песимістичний.

Оптимістичний сценарій виконання БП полягає в тому, що при виконанні закупівель не виникне жодної непередбаченої ситуації, яка може негативно вплинути на виробничу діяльність підприємства, між виконанням завдань процесу не виникає довгих затримок, що тягнуть за собою простої обладнання та інших учасників процесу. Оптимістичний сценарій імітаційного моделювання дозволяє виявити верхні граничні значення вхідних змінних, при яких можливо досягти максимального ефекту від виконання процесу.

При песимістичному сценарії задаються такі умови функціонування процесу, при яких виконання процесу стає неефективним, і тягне за собою негативні наслідки для діяльності всього підприємства. Песимістичний сценарій імітаційного моделювання дозволяє виявити нижні граничні значення вхідних змінних, при яких виконання процесу є неефективним, а можливо навіть збитковим.

Згідно до запропонованої методики опису процесів використовується три рівня опису БП: рівень опису БП, рівень моделювання БП, рівень виконання БП.

Для моделювання БП використовується: закон розподілу вхідної змінної; час початку виконання БП; час закінчення виконання БП; кількість вхідних даних.

Найбільш поширеними видами розподілу змінної виступатимуть: рівномірний, нормальний, експоненціальний закони розподілу.

Дані закони розподілу характеризується наступними характеристиками: математичне очікування; середнє квадратичне відхилення.

В залежності від характеру надходження вхідних даних обирають відповідних закон розподілу. Під вхідним даними, в контексті процесу «Закупівля виробничих матеріалів» може розглядатися надходження заявок на закупівлю матеріалів (для процесу «Визначення потреб в матеріалах»), надходження пропозицій від постачальників (для процесу «Отримання комерційних пропозицій від можливих постачальників, узгодження термінів поставки»).

Значення характеристик закону розподілу для моделювання процесу можна визначити наступними способами: зробити довільне припущення про значення цих параметрів, визначити на основі аналогічного процесу, або на основі реальних відомих даних. Зведемо ці параметри в паспорт рівня моделювання БП (табл. 1) [2].

На рис. 2 наведено фрагмент БП де імовірно виникнення «вузького місця». Якщо певна кількість заявок на матеріали не узгоджується та потребує переоформлення, то ці заявки знову стають в чергу до задачі «Оформлення заявки на матеріал».

Таблиця 1 - Паспорт моделювання БП

Параметр	Характеристика	Значення
Закон розподілу	Функція розподілу	Нормальний розподіл
	Параметр 1	3
	Параметр 2	1,5
Час початку виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Час закінчення виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Кількість вхідних даних		100
Закон розподілу	Функція розподілу	Експоненціальний розподіл
	Параметр 1	2
	Параметр 2	-
Час початку виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Час закінчення виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Кількість вхідних даних		100
Закон розподілу	Функція розподілу	Рівномірний розподіл
	Параметр 1	1
	Параметр 2	5
Час початку виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Час закінчення виконання БП		12-08-2012 18:38:10
Кількість вхідних даних		100

Навантаження на ресурс, що виконує даний процес зростає і можливо виникнення затримок. Задачею моделювання даної ситуації є аналіз того, як буде виконуватись даний фрагмент процесу в залежності від характеру потоку заявок на матеріали, які є як вхідними даними для процесу «Оформлення заявки на матеріал».



Рис. 2 - Ділянка БП де може виникнути «вузьке місце»

Тривалість виконання роботи «Визначення потреб в матеріалах» процесу «Підготовка і оформлення заявки на матеріал» залежить від того, який широкий асортимент продукції виробляє підприємство, та кількість складових кожної сировини для виробництва одиниці кожного виду продукції. Подаючи на вхід моделі процесу різні значення даних параметрів можна дізнатися як коливатиметься тривалість даної роботи в залежності від перерахованих показників.

Тривалість виконання роботи «Оформлення заявки на матеріал» також залежить від перерахованих параметрів. Чим більше кількість складових одиниці продукції, та більше асортимент продукції тим більш зростає імовірність зробити помилку при складанні даної заявки. При перевірці та узгодженні заявки керівництвом в роботі «Узгодження заявки на матеріал» таким чином, може зростати відсоток заявок, що будуть потребувати в повторному переоформленню з причини зроблених помилок. Завданнями імітаційного моделюванні виступає запуск перебігу процесу з різною кількістю вхідних даних: кількість складових на одну одиницю продукції, кількість номенклатури виробляє мого товару.

«Вузьке місце» може виникнути на ділянці процесу на рис. 3. Поки всі

постачальники не перешлють рахунки на сплату матеріалів процес «Виконання зобов'язань по оплаті замовлення» не почнеться. В залежності від характеру надходження рахунків змінюється навантаження на ресурс, що виконує процес «Виконання зобов'язань по оплаті замовлення» під час виконання всього процесу.

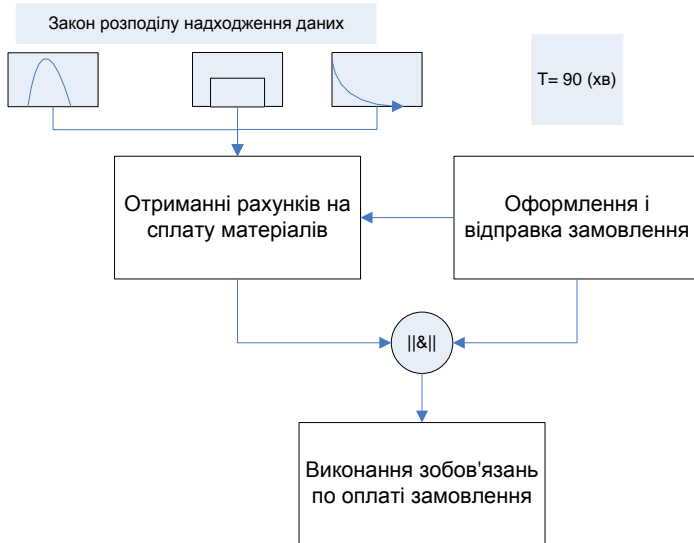


Рис. 3 - Ділянка БП де може виникнути «вужьке місце»

При виконанні імітаційного моделювання планується змінювати значення вхідних показників за для визначення імовірних перебігів одного процесу в різних умовах його функціонування.

Також цікавість представляє перебіг процесу в тих ділянках, де приймається рішення. Наприклад, на етапі на якому перевіряється якість закуплених матеріалів (рис. 4), приймається одне з важливих рішень: або повернути матеріали постачальнику, якщо якість не задовольняє вимогам, або оприбуткувати матеріали якщо якість підтверджено. При імітації всього процесу закупівлі матеріалів фіксуються кількість закупівель, що пройшли по одній та по другій гілці виконання процесу.

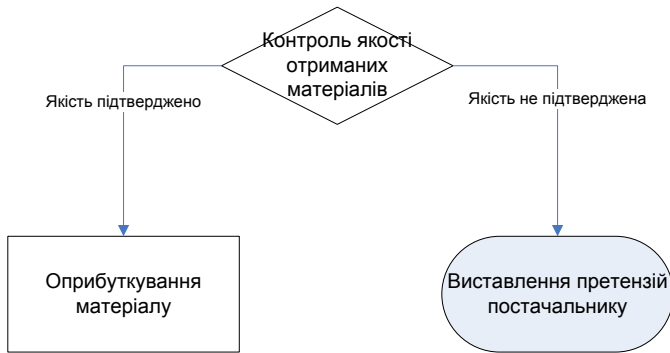


Рис. 4 - Ділянка БП де приймається рішення

Імітаційне моделювання в даній роботі виконувалося в середовищі IBM WebSphere Business Modeler [9]. Для початку імітаційного моделювання було розроблено модель БП в нотатції BPMN за допомогою графічного дизайнера.

Висновки. За результатами вирішення поставлених завдань були отримані наступні результати: в ході аналізу предметної області закупівельної логістики були визначені показники функціонування процесу, які характеризують ефективність проведення даного процесу. На основі даної системи показників може бути розроблена модель моніторингу за бізнес-процесом; визначено, що хід виконання процесу може відбуватися за різними сценаріями. За допомогою засобів імітаційного моделювання потрібно відслідковувати виконання процесу за кожним зі сценаріїв, щоб мати можливість регулювати можливий розвиток подій і впливати на результати виконання процесу, приймати різні рішення відносно організації процесу.

Список літератури: 1. Ковалев С. М. Методы анализа и оптимизации бизнес-процессов [Електронний ресурс] / С. М. Ковалев, В. М. Ковалев // Консультант директора. – 2005. – №7. – Режим доступу к ресурсу: <http://www.betec.ru/index.php?id=6&sid=52>. 2. Паспорт процесса - пример формата. [Електронний ресурс] // Сайт компанії Бизнес Инжиниринг Групп. – Режим доступу до ресурсу: <http://bigc.ru/government/actual/reform/sfps/>. 3. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов. / [Е. И. Всяких, А. Г. Зуева, Б. В. Носков и др.] – М.: ДМК Пресс. – 2008. – 246 с.: ил. 4. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с. 5. Родкина Т. Моделирование процесса закупок. [Електронний ресурс]. / Т. Родкина, А. Козлов. — Режим доступу к ресурсу: <http://sklada.ru/index.php?id=464> 6. Стадии и технологии проведения закупок. [Електронний ресурс]. — Режим доступу к ресурсу: http://www.skladportal.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=30&exnsid=904 7. Шаблон бизнес-процесу закупівлі матеріалів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.fox-manager.com.ua/processes/Logistics/logistics1.png> 8. Шичков Н. А. Измерение показателей процессов системы менеджмента качества. [Електронний ресурс] / Н. А. Шичков. // Учебно-методический центр «Бизнес-класс». — Режим доступу к ресурсу:

<http://bsclass.ru/i-p-SMK.pdf> 9. Создание бизнес-процесса с помощью инструментов Rational и WebSphere / П. Свитинбенк, Х. Бадави и др. ; пер. англ. – М. : КУДИЦ-Образ, 2007. – 480 с.

Надійшла до редколегії 17.01.2013

УДК 330.46:519.

Методичний підхід до формування сценаріїв імітаційного моделювання бізнес-процесів/В.О.Александрова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 86-96. Бібліогр.: 9 назв.

Предлагается методический подход к формированию сценарного имитационного моделирования бизнес-процессов. В основе подхода положены три уровня описания БП: уровень дескриптивной модели БП, уровень имитационной модели БП, уровень модели выполнения БП.

Ключевые слова: бизнес-процессы, имитационное моделирование, паспорт, показатели эффективности, сценарии.

Methodical approach to formation scenario simulation of business processes. The basis of the approach is based on three levels of description BP: level descriptive model of BP, BP level simulation model, the level of model performance PSU.

Keywords: business process simulation, passport, performance, scripts.

УДК 336.01(336.647)

Л.М. АЛЕКСЕЄНКО, д-р.екон.наук, професор, ТНЕУ, Тернопіль

ВПЛИВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РОЗВИТОК АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ

Досліджено основні напрямки та механізм впливу бюджетно-податкових та грошово-кредитних інструментів державного регулювання на становлення та розвиток акціонерних товариств в Україні.

Ключові слова: акціонерне товариство, державне регулювання, фінансово-кредитні інструменти, бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Успішна підприємницька діяльність акціонерних товариств залежить від ефективного функціонування усього фінансово-кредитного механізму державного регулювання, його дієвого впливу на процеси господарювання та кінцеві результати фінансово-господарської діяльності підприємств. В сучасних умовах ринкової трансформації національної економіки досить актуальною є проблема узгодження взаємодії усіх підсистем і складових елементів державного регулювання, здійснення виваженого впливу бюджетно-податкових та грошово-кредитних інструментів державної економічної

© Л.М. Алексееenko, 2013

політики на внутрішньогосподарський механізм діяльності підприємств, зокрема, акціонерних товариств, що в цілому сприятиме стабілізації соціально-економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми узгодження економічних інтересів держави із суб'єктами господарювання, дослідження впливу економічних інструментів фінансово-кредитного механізму державного регулювання на забезпечення інтересів господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм, висвітлювали в своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти як З.Боді, С.Брю, Е.Долан, К.Макконнелл, Р.Мертон, Ф.Мішкін, У.Шарп, Т.В.Брайчева, Л.А.Дробозіна, А.М.Ковалева, В.К.Сенчагов, В.Д.Базилевич, О.Д.Василик, В.В.Глушенко, М.В.Грідчина, В.М.Опарін, А.М.Поддєрьогін, О.Р.Романенко та ін.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження впливу фінансово-кредитного механізму державного регулювання на становлення та розвиток акціонерних товариств в Україні в сучасних умовах господарювання. Аналіз основних напрямів дії бюджетно-податкових та грошово-кредитних інструментів механізму державного регулювання на підвищення ефективності функціонування та розвитку акціонерних товариств в період ринкової трансформації національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм державного регулювання (правового, економічного, управлінського) справив значний вплив на становлення та розвиток акціонерної форми господарювання в Україні. Відправною точкою розвитку сучасного акціонерного руху в Україні був прийнятий у 1991 році Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991р. [1], який визнав акціонерне товариство як самостійну форму діяльності і закріпив правові основи його створення і функціонування. Масовий характер цей акціонерний рух отримав з прийняттям Закону України «Про приватизацію державного майна» від 04.03.1992 р. [2], який визначив продаж акцій відкритих акціонерних товариств в якості одного із провідних засобів приватизації, що стало могутнім каталізатором створення таких товариств. Таким чином, основна маса акціонерних товариств в Україні була створена під час приватизації. На відміну від розвинених країн, акціонерний капітал в Україні утворювався не класичним шляхом, тобто об'єднанням розрізаних індивідуальних капіталів в могутній акціонерний капітал, а завдяки розподілу статутних фондів державних підприємств на прості акції в процесі проведення приватизації.

Новий поштовх для розвитку акціонерної форми господарювання в надав прийнятий 17 вересня 2008 р. Закон «Про акціонерні товариства» [3], що набрав чинності 29 квітня 2009 року, який багато експертів вважали певним революційним кроком у сфері корпоративного управління. Документ був покликаний вирішити два основні завдання – сприяти появі нових об'єктів для інвестування та покращенню корпоративного управління. Він мав стимулювати розвиток ринку акцій, підвищити рівень захисту прав власників акцій, насамперед, міноритарних акціонерів, що тривалий час порушувалися в Україні. Згідно із Законом [3] передбачався поділ акціонерних товариств на публічні та приватні (замість відкритих та закритих). Цей поділ здійснювався в залежності від здатності акцій товариства вільно обертатися, змінювати власника без згоди інших акціонерів або товариства. Статус товариства як публічного або приватного відбивався на можливості залучення товариством капіталу на фондових ринках, ступені захисту прав міноритарних акціонерів, стабільності відносин власності і контролю у товаристві, гнучкості інструментів корпоративного управління товариством.

Одним із основних позитивів Закону було посилення захисту прав акціонерів, унеможливлення розмивання пакетів акцій, які їм належать, запровадження механізмів викупу акцій за ринковою вартістю. Це, разом із запровадженням нових механізмів розкриття інформації акціонерними товариствами, є значними плюсами для інституціональних інвесторів.

Аналіз показав проблемність практичної реалізації деяких положень Закону України «Про акціонерні товариства». Зокрема, рішення щодо реорганізації акціонерного товариства мало прийматися на загальних зборах 75% власників акцій. Натомість, як показала практика, на збори акціонерів досить важко зібрати навіть 60% власників акцій. Експерти також відзначали, що норма про кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства, який не може перевищувати 100 акціонерів є досить проблемною, її реалізація спричинятиме складнощі під час реорганізації акціонерних товариств з великою кількістю акціонерів. Ще одне спірне питання – обов'язковість проходження лістингу на фондових біржах для усіх публічних акціонерних товариств, що могло призвести до появи на організованому ринку значної кількості неліквідних акцій – було знято внесеннями змін до Закону України «Про акціонерні товариства» щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств від 03.02.2011 р. [4], які замінили обов'язкову процедуру лістингу на

зобов'язання для публічних акціонерних товариств пройти процедуру включення акцій до біржового списку хоча б однієї біржі.

Закон передбачав перехід від документарної до бездокументарної форми акцій. Здійснення такого переходу потребує значного вдосконалення вітчизняної депозитарної системи та підвищення ефективності її діяльності. У зв'язку із переходом до бездокументарної форми існування акцій, змінюватимуться акценти у депозитарній системі, основними учасниками якої будуть вже не реєстратори, а зберігачі та депозитарії. При цьому посилюється роль фондових бірж та підвищується рівень регулювання обігу цінних паперів.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), станом на 31.12.2011 як юридичні особи було зареєстровано 26631 акціонерних товариств, що на 1987 менше, ніж у 2010 році (або на 6,94%). З них відкритих – 5671 (21,63%), публічних – 2161 (8,11%), закритих – 15798 (59,32%), приватних – 2911 (10,93%). Останнім часом спостерігається тенденція щодо поступового зниження загальної кількості акціонерних товариств в Україні (у 2011 році на 1987 менше, ніж у 2010, тобто, на 6,94%) [5]. Зазначена тенденція пояснювалася поступовою реорганізацією акціонерних товариств в інші організаційно-правові форми, переважно в товариства з обмеженою відповідальністю, та неможливістю акціонерних товариств, створених в процесі приватизації та корпоратизації, підтримувати цю найскладнішу форму організації бізнесу.

Згідно із звітом НКЦПФР, чистий прибуток акціонерних товариств у 2011 році становив 37,42 млрд грн, чистий збиток – 44,87 млрд грн (негативне сальдо – 7,45 млрд грн). У зв'язку з досить складним фінансовим становищем вітчизняних акціонерних товариств, більшість з них останніми роками дотримувались консервативної дивідендної політики, реінвестуючи майже весь прибуток у розвиток бізнесу, чи не розподіляючи прибуток [5].

Проаналізуємо основні напрямки реалізації бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики держави, які впливали протягом останнього часу на розвиток суб'єктів господарювання, у тому числі, на діяльність акціонерних товариств в Україні.

Бюджетно-податкова реформа 2010-2011 років, ухвалення Податкового кодексу України та нової редакції Бюджетного кодексу [6-7], призвели до значних змін у бюджетно-податковій системі регулювання діяльності підприємств. Однак не всі зміни у системі оподаткування та бюджетній сфері мали позитивний фінансовий ефект. Проблеми податкової

системи тривалий час залишаються одним із ключових чинників, що погіршують бізнес-середовище України та стримують притік інвестицій в державу.

Податкова реформа в Україні була покликана реалізувати два основних завдання: по-перше, в умовах глибокого розбалансування системи державних фінансів необхідно було збільшити доходи бюджету, по-друге, з метою стимулювання швидкого відновлення економіки потрібно було створити сприятливий фіскальний простір для бізнесу та інвестицій. Гострий дефіцит фінансових ресурсів бюджету вимагав підвищення фіскальної ефективності податкової системи, яка б не створювала додаткового фіскального тиску на бізнес та малозабезпечених громадян. В Податковому кодексі обґрунтовано зроблено акцент на боротьбі з мінімізацією і ухилянням від сплати податків як головному напрямі збільшення доходів бюджету.

В межах реалізації завдання стимулювання економічної активності були отримані такі досягнення: зниження ставок основних податків – в 2014 році ставка ПДВ має знизитися до 17%, а ставка податку на прибуток – до 16%. В кінцевому підсумку в Україні будуть найнижчі номінальні ставки цих податків в Європі. Скорочення кількості податків та зборів – замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів запроваджено відповідно 18 та 5 платежів. Скорочення кількості контролюючих органів та зменшення тривалості податкових перевірок. Впровадження компромісного варіанту спрощеної системи оподаткування, який розширив можливості для її застосування, зберігаючи помірний фіскальний тиск на платників єдиного податку. Запровадження комплексу податкових пільг [6].

До позитивів Податкового кодексу України в питаннях стимулювання інвестиційної активності варто віднести також значну кількість локальних нововведень: зближення бухгалтерської та податкової звітності (особливо в питанні нарахування податку на прибуток); врахування у складі витрат сум, що пов'язані з ремонтом та поліпшенням основних засобів, у тому числі орендованих; запровадження механізму автоматичного відшкодування ПДВ; спрощення процедури адміністративного оскарження рішень податкової служби.

Разом з тим, позитивні законодавчі новації досить часто втрачають ефективність на практиці. Зокрема, попри відносно широкий перелік фіскальних стимулів, в дійсності вони мають досить обмежену дію. За

розрахунками уряду, в наступному році завдяки фіскальним стимулам в економіку буде спрямовано інвестиційний ресурс в розмірі 47 млрд. грн.

Таким чином, в ході реалізації Програми економічних реформ на 2010-2014 роки в частині реформи податкової системи було досягнуто певного прогресу. Разом з тим, існує значний резерв, який можна використати для покращення результатів. Зокрема, в межах завдання підвищення фіскальної ефективності податкової системи необхідно запровадити додаткові заходи щодо збільшення доходів бюджету, уникнувши при цьому посилення фіскального навантаження на високотехнологічні галузі економіки.

В питанні стимулювання економічної активності, стимулюючий потенціал податкової системи залишається практично не реалізованим. В цьому контексті необхідно ініціювати дискусію і практичні дії щодо впровадження додаткових податкових стимулів поживлення інвестиційної діяльності. Такими можуть бути: стимулююча модель податку на прибуток. Для того, щоб активізувати інвестиційну діяльність, необхідно запровадити відповідну модель адміністрування цього податку. В розвинених європейських країнах ставки податку досить високі (25-35%), проте вони застосовуються лише для тієї частини прибутку, яку акціонери бажають вилучити (тобто отримати в якості дивідендів). Для частини прибутку, яку підприємство планує інвестувати, діють спрощені податкові режими у формі знижених податкових ставок на прибуток, або загалом звільнення від оподаткування тієї частини податку на прибуток, яку підприємство реінвестує у модернізацію. Таким чином, доцільнішим є не зниження ставки податку, а запровадження податкової «вилки». Для тієї частини прибутку, яка спрямовується на виплату дивідендів, було б доцільним залишити ставку у розмірі 23%, а для частини прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів, – знизити до 10%.

Протягом 2012 року спостерігалось суттєве зростання дефіциту державного бюджету і, відповідно, зростання обсягів фінансування за борговими операціями. Головною причиною такого стану речей є недостатній обсяг доходів бюджету, надходжень від приватизації державного майна та висока динаміка видатків бюджету. У 2012 році відновилася негативна тенденція до зростання дефіциту Пенсійного фонду України, що відобразилося у зростанні обсягу трансфертів з державного бюджету на покриття дефіциту. Відчутний розрив між динамікою зростання доходів та видатків державного бюджету призвів до зростання дефіциту бюджету, який обумовив збільшення державних запозичень та, відповідно, збільшення обсягу державного боргу.

Параметри державного бюджету на 2013 свідчать про дефіцит в обсязі 50,5 млрд. грн., з яких за рахунок приватизації передбачено профінансувати 10,9 млрд. грн. Разом з цим, якщо врахувати фінансування НАК «Нафтогаз України», Аграрного фонду, а також проблемного Пенсійного фонду, дефіцит може дорівнювати приблизно 80-90 мільярдів гривень, що відносно ВВП дорівнюватиме приблизно 5,7%, і це дуже небезпечний показник [9].

Загальна сума погашення державного боргу у 2013 році становитиме 81,1 млрд. грн. і це при умові, якщо гривня не матиме значної девальвації. Ця сума перевищує обсяги погашення 2012 року на 15,2 млрд. грн. або на 23,1%. Граничний обсяг державного боргу на кінець 2013 року визначено в обсязі 483 млрд. грн., що становитиме приблизно 30,6% до ВВП, який у 2013 році може дорівнювати 1,576 трлн грн. Для того, щоб позбутися ризиків для бюджету та фінансової системи України в цілому, слід поступово, але наполегливо скорочувати дефіцит до рівня 0,5-1% від ВВП [9].

У сфері регулювання грошово-кредитного ринку досягнення низьких рівнів інфляції стало головним підґрунтям для інших сприятливих зрушень у макроекономічній сфері та на фінансовому ринку. Вагомим чинником забезпечення сприятливої цінової динаміки було збалансування ситуації на валютному ринку. Завдяки рішучим заходам НБУ у 2010-2012 роках, вдалося уникнути суттєвої девальвації обмінного курсу гривні.

Зменшення рівня інфляції та стабілізація ситуації на валютному ринку створили сприятливе підґрунтя для подальших позитивних змін на грошово-кредитному ринку. Зокрема, поліпшилася динаміка депозитів населення, яка є одним із головних індикаторів довіри до дій центрального банку. За період 2010-2012 рр. вдалося не лише відновити обсяг вилучених у період кризи заощаджень населення, а й збільшити його на 52%. При цьому обсяг депозитів у національній валюті зростав швидше, ніж в іноземних. В умовах зростання ресурсної бази банків відбулося зниження вартості кредитів – більш як в 1,5 рази порівняно з 2009 роком [10].

Обсяг кредитів у реальний сектор економіки за цей же період збільшився на 31%. Завдяки стабілізації інфляційної ситуації Національний банк отримав змогу активніше надавати імпульси процесам кредитування шляхом застосування монетарних механізмів та інструментів. Ще наприкінці 2011 року Національний банк України розпочав активніше підтримувати ліквідність банків через механізми рефінансування. У 2012 році було збільшено терміни та скасовано окремі обмеження на здійснення операцій прямого РЕПО. Активно використовуються Національним банком

і процентні важелі впливу. У 2011 році НБУ вдалося сприяти забезпеченню стабільності грошової одиниці, не вдаючись до підвищення облікової ставки (яка є головним орієнтиром вартості грошей на ринку), а також щоденних ставок рефінансування овернайт. У 2012 ж році Національний банк тричі знижував ставки за своїми активними операціями – кожного разу на 0,25 %. З 23 березня 2012 року до 7,5% річних зменшено облікову ставку НБУ [10]. Утім, як свідчить досвід провідних економік світу, значні ресурси для інвестування проектів економічного розвитку акумулюються завдяки механізмам фондового ринку. Головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є, насамперед, забезпечення умов для залучення інвестицій в національну економіку.

Згідно із Звітами НКЦПФР, фондовий ринок України у 2011 році демонстрував позитивну динаміку: так, у 2011 році обсяг торгів перевищив майже у 1,5 рази показник 2010 року і становив 2171,1 млрд. грн., обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у 2011 році сягнув 173,38 млрд. грн., що більше майже у 2 рази, ніж у 2010 році. Загальний обсяг усіх зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів у 2011 році продемонстрував значне зростання і станом на 31 грудня 2011 року становив 1014,78 млрд. грн., що на 179,17 млрд. грн. (21,44%) більше, ніж у 2010 році (835,61 млрд. грн.). Це є відображенням намірів вітчизняних підприємств щодо збільшення своєї капіталізації та зростання їх зацікавленості у залученні інвестицій за допомогою цінних паперів [5].

Триває досить динамічний розвиток пайових інструментів фондового ринку. Аналіз останніх тенденцій на фондовому ринку України свідчить про активний розвиток емісійних операцій, пов'язаних з випуском акцій акціонерними товариствами. Станом на 31.12.2011 НКЦПФР зареєстровано випусків акцій на загальну суму 491,9 млрд. грн., що на 13,4% більше попереднього 2010 року. У 2011 році регулятор зареєстрував 2513 випусків акцій на суму 58,16 млрд. грн., що у порівнянні з 2010 роком більше на 17,57 млрд. грн. (або на 43,28%). Поряд з цим, слід відзначити, що структура емісій цінних паперів, що склалася у 2011 році, поки що свідчить про зниження частки акцій з 42,48% у 2010 році до 28,33% (-14,15%), і це пов'язано із об'єктивними процесами поступового зниження загальної кількості акціонерних товариств в Україні, і, зокрема відкритих та публічних [5].

За результатами торгів на організаторах торгівлі, обсяг біржових контрактів з цінними паперами у 2011 році становив 235,44 млрд. грн., що

більше майже у 2 рази (або на 104,15 млрд. грн.) у порівнянні з 2010 роком (131,29 млрд. грн.). Висока активність на біржовому ринку у 2010-2011 роках призвела до збільшення організованого фондового ринку, частка якого становила 10,74 % та 13,16 % відповідно. Але, все ж таки, слід визнати, що частка організованого біржового фондового ринку в Україні ще залишається дуже низькою порівняно з розвиненими країнами [5].

Перехід від документарної до бездокументарної форми акцій потребує значного вдосконалення Національної депозитарної системи та підвищення ефективності її діяльності, посилення ролі фондових бірж, ПФТС та підвищення рівня регулювання обігу цінних паперів. Нові механізми діяльності акціонерних товариств відкривають можливості для активізації залучення національного та іноземного капіталу в Україну. Все це сприятиме розвитку вітчизняного фондового ринку та його наближення до європейських стандартів.

Висновки. Таким чином, необхідність системних перетворень у сфері функціонування фінансово-кредитного механізму державного регулювання, удосконалення корпоративного законодавства, впливу бюджетно-податкових та грошово-кредитних інструментів, діяльності банківського сектору, фондового та кредитного ринків, системи бюджетно-податкового стимулювання інвестицій, відводять ключову роль державі та державному регулюванню в удосконаленні механізму розвитку акціонерних товариств.

Механізм державного регулювання повинен бути націлений на законодавче забезпечення та гарантування прав діяльності усіх суб'єктів господарювання; узгодження інтересів суб'єктів ринку встановленням необхідних правил у їх взаємовідносинах; захист прав та інтересів акціонерів; створення сприятливого інвестиційного клімату в країні; забезпечення усім суб'єктам рівних можливостей для доступу до фінансових ринків та інформації; запобігання монополізації на ринку та створення умов для добросовісної конкуренції; сприяння відповідності національного корпоративного законодавства міжнародним стандартам; інтеграції національної економіки в європейський та світовий ринки тощо.

Успішна підприємницька діяльність акціонерних товариств залежить від чіткої взаємодії усіх складових підсистем (внутрішніх та зовнішніх) та елементів державного фінансово-кредитного механізму, його ефективного впливу на процеси господарювання та кінцеві результати фінансово-господарської діяльності підприємств, узгодження механізму державного регулювання з внутрішньогосподарським механізмом функціонування акціонерних товариств, що в цілому, забезпечить умови для стабільного

зростання національної економіки та ефективного соціально-економічного розвитку усього суспільства.

Список літератури: 1. Про господарські товариства [Електронний ресурс] : Закон України : [від 19.09.1991 р. № 1576-ХІІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 2. Про приватизацію державного майна [Електронний ресурс] : Закон України : [від 04.03.1992 р. № 2163-ХІІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 3. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : Закон України : [від 17.09.2008 р. № 514-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 4. Про внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства» щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств [Електронний ресурс] : Закон України : [від 03.02.2011 р. № 2994-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 5. Звіт НКЦПФР за 2011 рік [Електронний ресурс] : Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : <<http://www.ssmc.gov.ua>>. 6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 7. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс України : від 08.07.2010 № 2456-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України : [від 08.07.2010 № 2464-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 9. Про Державний бюджет України на 2013 рік [Електронний ресурс] : Закон України : [від 06.12.2012 № 5515-VІ]. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>. 10. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України у 2009-2012 роках [Електронний ресурс] : Національний банк України. – Режим доступу : <<http://www.bank.gov.ua>>.

Надійшла до редакції 18.01.2013

УДК 336.01(336.647) УДК 330.111.4

Вплив фінансово-кредитних інструментів державного регулювання на розвиток акціонерних товариств в Україні /Л.М. Алексєнко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 96-105. Бібліогр.: 10 назв.

Исследованы основные направления и механизм влияния бюджетно-налоговых и денежно-кредитных инструментов государственного регулирования на становление и развитие акционерных обществ в Украине.

Ключевые слова: акционерное общество, государственное регулирование, финансово-кредитные инструменты, бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика.

The basic directions and the mechanism of influence of budgetary-tax and monetary and credit tools of state regulation on formation and development of joint-stock companies in Ukraine are investigated.

Keywords: joint-stock company, state regulation, financially-credit tools, budgetary-tax and a monetary and credit policy.

FERENC KOVÁCS, Prof. Em. Dr. h. c. mult. Dr. Ing. Member of Hungarian Academy of Sciences Research Group of Geoen지니어ing, Hungarian Academy of Sciences

COAL RESOURCES AND SUPPLY CONDITIONS IN DIFFERENT COUNTRIES

The dynamics of change of norm of consumption of coal is considered for the production of electric energy. Possibilities of the use of coal are investigational on the production of electric energy on a perspective period. The estimation of coal beds of Hungary and possibility of their use is produced.

Keywords: fuel, norms of expense, economic efficiency, production of electric power, coal.

Nowadays (2008, 2010), the rate of coal in the world's electricity production of $20 \cdot 10^{12}$ kWh/year is a round 40%. It is similarly high in leading coal producer countries: 47% in both the US and Germany. For the future (2020, 2030, 2050), long-term forecasts/plans predict a similarly high rate: 38% in the U an, a round 50% in Germany. with the world average being predicted to be 43% in 2035 with a production of $35 \cdot 10^{12}$ kWh/year.

The present (2010) coal production of 6.3 billion t/year may increase to 11 billion t/year by the end of the 21st century with the century average amounting to 8 billion t/year.

On the basis of official reports and expert estimations, the forecast data for both geological and, in greater detail, explored industrial coal resources (that can be economically exploited) are analysed. The wide range of professional estimations give approximately identical figures: the world's industrial coal resources are 700 -1,000 (1,200) billion tons while estimated geological resources amount to 5,000 – 8,000 (15,000) billion tons.

On the basis of the production (demand) data forecast for the 21st century, the average period of supply in industrial resources is 200-300 years in the large coal producer countries (over 1,000 years in Russia) while the world average is 160 years due to China's figure of 40 years attributable to exceptionally intensive production there. The average of the 8 leading coal producer countries (China's 40 year figure included) is approximately identical with this while the average of 7 countries (China excluded) is a round **400 years**.

On the basis of the estimated geological resources (5,000 – 8,000 billion tons) and subject to further successful explorations, period of supply may even be 500-800 years.

With a 10 Mt/year production volume, Hungary has supplies for 330 years, and with an unjustifiably low 4 Mt/year production volume, for 800 years.

According to publication [1], the rate of coal in electricity production is quite considerable in the current period (2008-2010). In the world's electricity production of $20 \cdot 10^{12}$ kWh/year, the rate of coal is 41%, in the US, it is 47% for a $3.7 \cdot 10^{12}$ kWh/year production while in Germany, it is 43% for a $0.62 \cdot 10^{12}$ kWh/year production volume.

When planning for the future, countries prepare long-term forecasts. According to the global forecast for 2035, coal will be responsible for 43% of the $39 \cdot 10^{12}$ kWh/year production volume. The US forecast for 2050 takes into account a 38% coal rate for the $5.0 \cdot 10^{12}$ kWh/year production. For the period following 2020, the basic German forecast takes into account a 50% coal rate, which may even be higher due to the reduction of the production of nuclear power plants (close-downs) also depending on the amount of imported gas. [2, 3, 4]

There are different estimations concerning fossil fuel (coal, lignite, mineral oil, natural gas) resources. As regards mineral oil, conventional world supply is estimated to last for 30-40-50 years while the same figure for natural gas is 50-60-70 years. The exploration and exploitation of non-conventional resources (oil shale, oil sand, gas shale, gas hydrate) may significantly expand supply opportunities. In case of coal (hard coal, brown coal, lignite), every estimation indicates significantly larger resources and longer supply periods.

With regard to the above forecasts taking into account a 30-40-50% coal rate in electricity production, this paper gives an overview of what data the different experts and institutions have published about the world's coal resources. In most of the cases, the figures for industrial coal resources (that can be economically produced with the currently available technologies) are given but for some authors, the figures for geological resources and for other expert estimations, the period of supply (how long it will be enough) are presented for the production volume at the time of estimation. As regards the issue of saving/depletion of coal resources, it is investigated what supply volumes can be taken into account for coal, and for how many generations, they will be sufficient.

As early as at the beginning of the 20th century, this was written [5]: 'There is hardly any other issue in natural sciences that scholars would deal with so much as the question of fuels: what will happen if there is no longer any hard coal in the layers of the Earth..... and hard coal **is** running out.' The authors then made the following forecasts:

- The hard coal resources of Great Britain (one hundred million tons) will run out in 435 years...

- Belgium, Prussian Silesia and Russia possess the largest hard coal resources but even these will not be able to satisfy rising demand for longer than 500 years,

- According to Hall, North America may meet current world demand for ten thousand years.

Fifty years later (in 1944), Kálmán Sztrókay [6] wrote the following on the basis of 1929 data: the brown coal resources of the Earth amount to 3,000 billion tons, of which industrial resources are 400 billion tons, and black coal resources give 4,400 billion tons, of which industrial resources amount to 300 billion tons. The figure for the resources of the five continents is 5,662 billion tons in black coal equivalent of 7,000 calories. With the 1929 production volume of 1.25 billion tons, the industrial resources of 700 billion tons (present-day estimates indicate an identical figure for the minimum amount of current industrial resources) meant supply for 570 years (early 2000s).

Now, let us investigate current 'official' and scientific figures and estimations.

According to data from the Hungarian Geological Service [7], the world's industrial black coal resources are 519 billion tons while brown coal resources are 465 billion tons so with a 4.3 billion ton production volume, the 984 billion tons of resources provide supply for 228 years.

According to data from György Vajda [8,9], the world's industrial black coal resources amount to 510 billion tons and brown coal resources are 475 billion tons, altogether 985 billion tons, which ensures supply for 219 years, taking a production volume of $3.6 + 0.9 = 4.5$ billion tons/year into account. The coal resources of eight prominent countries (Russia, USA, China, Germany, India, Poland, South Africa) amount to 817 billion tons. He indicates the world's geological resources to be 5,000 billion tons.

Estimating the world's geological resources to be 4,773 billion tons, the author of publication [10] gives a 136-year period of supply for industrial hard coal resources and a 293-year period of supply for lignite resources.

Investigating the expected prospects of coal production, Klaus Brendow [11] gives the figure 510 billion tce (7,000 calories) for the world's black coal resources and 200 billion tce for brown coal resources, which are 710 billion tce altogether, equivalent to 160- and 460-year periods of supply and an average 196-year period of supply. His figures for geological resources are the following:

6,000 billion tce black coal and 2,700 billion tce brown coal, altogether 8,700 billion tce. Adding up the production forecasts of the different countries, Klaus Brendow expects a 7 billion ton coal production volume for the year 2030 while the World Energy Council (London) gives the coal production forecast of 11 billion tce for the year 2100.

In his study, István Lakatos [12] gives the figure of 1,083 billion tons for industrial coal resources with a 40% rate of black coal.

According to Shashi Kumar's data [13], the world's industrial coal resources (2002) amount to 951 billion tons black coal and 465 billion tons brown coal. He gives the supply data of 204 and 209 years.

The author of publication [2] estimates the world's industrial coal resources to be at least 900 billion tons (Mehr als 900 Mrd Kohlevorräte, 2004), of which the US accounts for 250, Russia for 157, China for 120, India for 80, Australia for 75, Germany for 65, South Africa for 50 and the Ukraine for 30 billion tons, 827 billion tons altogether, other prominent contributors being Brasil, Poland, Indonesia and Colombia.

According to V. S. Kovalenko's data based on former explorations [14], in the world, Russia possesses the second largest coal resources after the US. Russian geological resources amount to 5,335 billion tons, which is 36% of the world's geological resources according to him. This indicates the world's geological resources to be a round 15,000 billion tons.

With the above 800-1,000 (1,200) billion ton data of the world's industrial coal resources/reserves (economically exploitable with current technologies) taken from official publications and expert estimates, a supply period of 150-230 years is estimated by experts. Even with the current production volume of 6.3 billion tons and the production volumes of 7 billion tons estimated for 2030 and 11 billion tons for 2100, taking into account an average production volume of 8 billion tons/year for the 21st century, the currently registered industrial resources will safely meet the demands forecast for this century.

With regard to the currently known (estimated) geological resources of 5,000 – 15,000 billion tons and taking into account the expected development of production technologies, further industrial resources of 2,000 – 5,000 billion tons may be forecast for the period after the 21st century, providing supply opportunities for future generations. In view of all this, it is hardly justified to speak broadly about 'ever decreasing fuel resources' – at least with respect to coal types.

In addition to world data and forecasts, here are some data concerning coal in Hungary. [7]

Coal type	Geological resources M (10⁶) tons	Industrial resources M (10⁶) tons	Reserves M (10⁶) tons
Black coal	1,950	200	450
Brown coal	2,170	195	180
Lignite	4,400	2,930	730
Total	8,520	3,325	1,360

Present annual coal production (2010, 2011) is 8.0 – 8.5 M tons of lignite and 1.5 – 2.0 M tons of brown coal. Although emphasizing 'a commitment to coal in principle', the National Energy Strategy [14] takes into account a decreasing future coal rate of 4-5% in electricity production in spite of the present rate of 14%. This decrease cannot be supported with rational arguments and is totally unjustified.

The level of supply of a country or the world with utilisable raw minerals, namely with coal, with a given production volume, also depends on the number of the population. Next to the data of industrial coal resources, the following table provides the figures of annual production and the number of population, and calculates the per head amount of industrial resources and the expected supply period subject to current production volume.

Country	Total industrial coal resources M (10⁶) tons	Production volume M (10⁶) tons/year	Population M (10⁶)	Industrial coal resources per head t/person	Period of supply years
Hungary	3,325	10	10	330	330
		4			830
US	250,000	932	310	800	270
Russia	157,000	140	142	1,100	1,120
China	120,000	3,162	1,321	90	40
India	80,000	400	1,210	70	200
Australia	75,000	353	21	3,570	210
Germany	65,000	190	82	790	340
South Africa	50,000	225	44	1,140	220
Ukraine	30,000	80	46	650	375
Total and average for 8 countries	827,000	5,482	3,176	260	150
World	1,000,000	6,300	7,000	140	160

Conclusions. On the basis of the data per head (t/person) (specific values) and the period of supply figures (years), the following conclusions can be made:

- In the world's 8 leading coal producer countries, the amount of coal resources per head is practically twice as much as the 'world average' (260/140,) calculated from currently known (estimated) data. (Obviously, in Asia, Indonesia, Africa or South America, considerable resources may still be discovered.)
- The period of supply calculated for the world's 8 coal producer countries is practically identical with the world average (150/160) although figures reveal quite significant differences between the individual countries (see for example, Russia or China), similarly to the data of industrial coal resources per head (t/person). (Due to export/import data and rates, use parameters may differ for the individual countries.)
- In Hungary, the amount of industrial coal resources per head as well as the supply parameter calculated on the basis of production volumes 10 M t/year, and especially 4 M t/year, well exceed the world average. In view of this, it is unjustified that the National Energy Strategy only takes into account a 5% coal rate in electricity production forecasts.

References. **1.** *Kovács, Ferenc:* Szén arányok a villamosenergia termelésben, a klímaokok valóságá (‘Coal rates in electricity production. The reality of climate causes’) (manuscript). **2.** *Fabian, Jan* (2011): Steinkohle – lokale Auswirkungen eines globalen Aufschwungs. 12 November, 2011. Clausthal – Zellerfeld. **3.** *Karmis, Michael* (2010): Carbon Capture and Storage (CCS): The Road to Deployment. Annual General Meeting. Society of Mining Professors. Tallinn, Estonia, June 2010. **4.** *Karcher, Christian* (2012): RWE The Energy to Lead. Bergheim 18.04.2012. **5.** *Cholnoky, Jenő – Litke, Aurél – Papp, Károly – Treitz, Péter:* A Föld. A Föld múltja, jelene és felfedezésének története. (‘The Earth. Past, present and history of exploration’) Athenaeum Irodalmi és Nyomdai Részvénytársaság, Budapest, 1906. **6.** *Sztróky, Kálmán:* Föld, víz, tűz, levegő. (‘Earth, water, fire, air’) Királyi Magyar Egyetemi Nyomda, Budapest, 1944. **7.** *Magyar Geológiai Szolgálat* (‘Hungarian Geological Service’): Magyarország ásványi nyersanyagvagyonja. (‘Hungary’s mineral resources’) Budapest, 2004. **8.** *Vajda, György:* Energiapolitika. (‘Energy policy’) 2001. Magyar Tudományos Akadémia. **9.** *Vajda, György:* Energiaellátás ma és holnap. (‘Energy supply today and tomorrow’) Stratégiai kutatások a Magyar Tudományos Akadémián, Budapest, 2004. **10.** *Klank, Maksymilian:* Europe and the Coal Industry. EURACOAL European Association for Coal and Lignite. Coal Industry across Europe. 2008. **11.** *Brendow, Klaus:* Sustainable World Coal Mining. Perspectives to 2030. 20th World Mining Congress 2005. 7-11 November, 2005. Tehran, Iran. ‘Mining and Sustainable Development’, pp. 51-59. **12.** *Lakatos, István:* Perspectives of Oil and Gas Production/Consumption in the 21st Century. (manuscript). **13.** *Kumar, Shashi:* Global Coal Vision – 2030. 19th World Mining Congress. 1-5 November, 2003. New Delhi, India. Mining in the 21st Century – Quo Vadis? pp. 137-148. **14.** Nemzeti Energiastratégia 2030 (‘National Energy Strategy 2030’) 77/2011 (X. 14.) Parliamentary decision.

Надійшла до редакції 18.01.2013

УДК 338

Coal resources and supply conditions in different countries /Ferenc Kovács// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 106-112. Бібліогр.: 14 назв.

Розглянута динаміка зміни норми споживання вугілля для виробництва електричної енергії. Досліджені можливості використання вугілля на виробництво електричної енергії на перспективний період. Зроблена оцінка вугільних покладів Угорщини і можливості їх використання.

Ключові слова: паливо, норми витрати, економічна ефективність, виробництво електроенергії, вугілля.

Рассмотрена динамика изменения нормы потребления угля для производства электрической энергии. Исследованы возможности использования угля на производство электрической энергии на перспективный период. Произведена оценка угольных залежей Венгрии и возможности их использования.

Ключевые слова: топливо, нормы расхода, экономическая эффективность, производство электроэнергии, уголь.

УДК 338.45:658.27

Д.В. БЕЗУГЛА, магістр, НТУ «ХП», Харків

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено статистичні показники інноваційної діяльності промислових підприємств Харківської області у період 2000-2011 років. Виявлені певні тенденції зміни чисельності інноваційно-активних підприємств, впровадження ними нових технологій та забезпечення фінансування інновацій. Запропоноване створення Державного інформаційного банку інноваційних бізнес-проектів як механізму підвищення ефективності інноваційної діяльності на загальнодержавному рівні.

Ключові слова: промисловість, інновації, технології, впровадження, ефективність, управління, інвестиції.

Вступ. Визначальною тенденцією розвитку світової економіки є невинний розвиток інноваційних процесів і забезпечення, на цій основі, конкурентоздатності товарів, робіт та послуг. Це стосується як окремих підприємств і країн, так і міждержавних інтеграційних утворень на світових ринках виробництва і збуту. Підвищення ефективності інноваційної діяльності, впровадження ресурсозберігаючих технологій, виробництво нових видів продукції є актуальною проблемою сучасного розвитку економіки України, особливо з урахування кризових явищ у фінансово-інвестиційній сфері і рецесії у економіках провідних держав.

© Д.В. Безугла, 2013

Аналіз основних досліджень і публікацій. Аналіз досліджень і публікацій із зазначеної вище проблеми свідчить про наступне. У роботі [1] колективу провідних науковців у сфері інновацій за редакцією проф. П.Г. Перерви, проф. М.І. Погорелова, проф. С.А. Меховича, проф. М.І. Ларки досліджено фундаментальні проблеми підвищення ефективності інноваційної діяльності, в тому числі за рахунок брендінгу та створення об'єктів інтелектуальної власності. У дослідженні [2] Захаріна С.В. проведено аналіз основних факторів інноваційної активності промислових підприємств, в тому числі – рівня державного фінансування зазначеної сфери. У статті [3] авторами запропоновано новий механізм розвитку інноваційної діяльності, в тому числі технічного переозброєння виробництва, на основі створення Державного інноваційного консорціуму. Авторами дослідження [4] розроблено механізм фінансово-інвестиційної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності шляхом функціонування Державного банку інноваційного розвитку, який має забезпечувати не кон'юнктурні комерційні потреби бізнес-структур, а створювати належні економічні передумови для проведення фундаментальних і прикладних досліджень інноваційного характеру. У монографії І. Сторонянської та С. Шульц [5] розглянуто шляхи прискорення інноваційних процесів на основі розвитку міжрегіональних інтеграційних науково-технічних зв'язків. Як висновок до аналізу досліджень і публікацій можна зазначити, що існує невирішена частина підвищення ефективності інноваційної діяльності, яка полягає у необхідності створення системних організаційно-економічних механізмів підтримки і розвитку інноваційних процесів з боку державних органів управління.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою дослідження є аналіз динаміки інноваційної діяльності промислових підприємств Харківської області, як одного з провідних регіонів у сферах машинобудування, електротехніки, приладобудування та інших важливих напрямків економіки України у період 2000 – 2011 років. Задачею дослідження є розробка рекомендацій та нових організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності інноваційної діяльності, що можуть бути реалізовані як на загальнодержавному рівні, так і у роботі усіх інноваційно-налаштованих підприємств.

Матеріали досліджень. Показники динаміки інноваційної діяльності [6,7] за кількістю промислових підприємств Харківської області, що впроваджували інновації у період 2000-2011 років, наведені у таблиці 1.

Аналіз наведених даних свідчить про наступне: загальна кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, становить на початок періоду 96, а на кінець періоду – 139, тобто зростання їх чисельності

становить 44,8%. Водночас, у період 2000-2006 років спостерігається поступове збільшення кількості підприємств (з 96 до 136), надалі виникає дворічний період (2007-2008р.р.) їх різкого зменшення (з 136 до 97, тобто на 28,7%), після чого настає новий період (2009-2011р.р.) підвищення чисельності підприємств (з 97 до 139, тобто на 43,3%).

Таблиця 1 – Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації

Показники	Кількість підприємств по роках звітного періоду							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	96	82	136	115	97	128	147	139
У тому числі:								
- впроваджували нові або удосконалені технологічні процеси,	35	47	48	41	35	64	103	85
з них								
маловідходні ресурсозберігаючі;	12	22	25	17	18	16	22	17
- освоювали виробництво інноваційних видів продукції,	86	47	40	47	46	48	57	49
з них								
нових машин, устаткування, приладів, апаратів, інших видів техніки	22	17	24	21	19	16	24	26
Реалізовували інноваційну продукцію	107	124	132	101	80	84	83	83

Нерівномірна динаміка кількості підприємств пояснюється тими структурно-економічними процесами, що здійснюються на терені економічного середовища України: зміною форм власності, галузевими особливостями, потребами підвищення конкурентоздатності продукції, численними макро- та мікроекономічними факторами.

Що стосується змісту інноваційної діяльності, то чисельність підприємств, що впроваджували нові чи удосконалені технологічні процеси, збільшилася за період 2000-2011 років з 35 до 85, тобто на 143%. З них впровадженням маловідходних та ресурсозберігаючих технологій займалися на початок звітної періоду – 12, а на кінець періоду – 17 підприємств, тобто збільшення становить 41,7%. Зазначена динаміка відповідає нагальній необхідності впровадження саме таких технологій, які, завдяки економії матеріальних, енергетичних та інших виробничих ресурсів здатні знижувати собівартість продукції підприємств і підвищувати, завдяки цьому, її конкурентоспроможність. Водночас необхідно зазначити, що відсоток підприємств, що впроваджували маловідходні ресурсозберігаючі технології відносно загальної чисельності підприємств за звітний період не збільшився

(у 2000р. – $12/96 = 12,5\%$; у 2011р. – $17/139 = 12,2\%$), що є негативним явищем і свідченням недостатньої ефективності інноваційної діяльності, особливо з урахуванням постійного підвищення вартості усіх видів ресурсів на національному та світових ринках.

Щодо тенденції освоєння виробництва нових видів інноваційної продукції, то простежується негативна тенденція скорочення чисельності підприємств по зазначеному напрямку діяльності з 86 до 49 за період 2000-2011 років, тобто на 43%. Аналіз зазначеного спаду можна пояснити перманентним процесом поступової адаптації підприємств до вимог ринкової економіки з урахуванням обмежених можливостей розвитку інноваційної діяльності на власній дослідно-лабораторній та експериментальній базі, високого рівня зношеності основних фондів, недостатності фінансово-інвестиційних ресурсів, необхідних для проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, в тому числі, шляхом зовнішньої науково-технічної кооперації.

Чисельність підприємств, що освоюють виробництво нових машин, устаткування, приладів, апаратів, інших видів техніки майже не підвищується, – 22 на початок і 26 на кінець періоду. Щодо відсотку зазначених підприємств відносно загальної чисельності тих, що впроваджували інновації, то має місце їх скорочення: $22/96 = 22,9\%$ на початок і $26/139 = 18,7\%$ на завершення періоду, тобто сталося абсолютне зменшення на 4,2%. Така тенденція може бути пояснена тим, що, навіть при наявності розробленої конструкторської і технологічної документації на нові зразки продукції, освоєння їх у виробництві потребує значних коштів: на оновлення основних виробничих фондів, розробку і виготовлення засобів технологічного оснащення, удосконалення системи контролю якості та сертифікацію продукції, захист прав інтелектуальної власності, розробку нових нормативів трудомісткості і форм організації праці.

Чисельність підприємств, що здійснювали реалізацію інноваційної продукції має тенденцію до зниження за звітний період з 107 до 83, тобто скорочення становить 22,4%. Зменшення зазначеного показника пов'язане з дією численних факторів, в тому числі – невідповідністю продукції вимогам міжнародної системи якості ISO, низьким рівнем маркетингових досліджень на ринках певної продукції, недостатньою ефективністю системи збуту продукції та її сервісного обслуговування. Доцільно зазначити також низьку досяжність ресурсів для здійснення договорів поставок продукції, в тому числі – зовнішньоекономічних контрактів.

Показники обсягів фінансування [6,7] інноваційної діяльності у промисловості Харківської області у період 2000-2011 років наведена у таблицях 2 та 3.

Таблиця 2 – Обсяги фінансування інноваційної діяльності у промисловості за період 2000-2007р.р. (у фактичних цінах та % до обсягів)

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, тис.грн.				У відсотках до обсягів			
	2000	2005	2006	2007	2000	2005	2006	2007
Усього	188102,9	592036,8	347496,9	277465,6	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок:								
- держбюджету	45,0	5501,0	4435,2	22549,7	0,0	0,9	1,3	8,1
- місцевих бюджетів	-	6109,3	1246,1	1498,0	-	1,0	0,4	0,5
- кредитів	23686,2	10970,0	26790,5	69903,9	12,6	1,9	7,7	25,2
- власних коштів	152369,1	557149,9	311813,2	178348,2	81,0	94,1	89,6	64,3
- коштів вітчизняних інвесторів	3379,9	1235,9	903,2	261,2	1,8	0,2	0,3	0,1
- коштів іноземних інвесторів	1785,0	9873,0	1596,2	4718,9	0,9	1,7	0,5	1,7

Таблиця 3 – Обсяги фінансування інноваційної діяльності у промисловості за період 2008-2011р.р. (у фактичних цінах та % до обсягів)

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, тис.грн.				У відсотках до обсягів			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Усього	274835,0	439625,8	525890,2	805957,9	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок:								
- держбюджету	52021,2	29347,1	399,9	60,0	18,9	6,7	0,1	0,0
- місцевих бюджетів	5641,3	-	60,0	713,0	2,1	-	0,0	0,1
- кредитів	22780,9	196,0	7604,5	49050,3	8,3	0,0	1,4	6,1
- власних коштів	193397,2	403572,4	508980,9	745893,3	70,4	91,8	96,8	92,5
- коштів вітчизняних інвесторів	684,6	3255,0	5717,1	5968,9	0,2	0,7	1,1	0,7
- коштів іноземних інвесторів	309,8	1593,5	2625,8	4272,4	0,1	0,4	0,5	0,5

Аналіз даних, наведених у таблицях 2 та 3, свідкує: загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств збільшилися за період 2000-2011 років з 188102,9 до 805957,9 тис.грн., тобто у 4,3 рази. Водночас необхідно зазначити, що динаміка обсягів фінансування є нерівномірною: так період 2006-2008 років є спадаючим відносно попередніх років зростання (2008 рік відносно 2005р. становить лише 42% обсягів), а наступний період, по 2011р. включно, є ділянкою поступового підвищення обсягів фінансування (2011 рік відносно 2008р.

дає зростання обсягів у 2,9 разів). Така тенденція, певною мірою, є відзеркалення як внутрішніх соціально-економічних процесів в Україні (зокрема, змін урядових концепцій економічного розвитку, нестабільністю політичної ситуації у державі), так і наростанням світових кризових явищ, які негативно позначилися на функціонуванні бюджетної та фінансово-кредитної систем держави.

Відсоткова структура обсягів фінансування інноваційної діяльності є наступною. Фінансування з держбюджету досягло максимального значення у 2008 році (18,9% від загалу, тобто 52021,2 тис.грн.), але у наступний період знизилося до мінімуму 60,0 тис. грн., тобто близько 0% від загалу у 2011 році.

Фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів є вкрай нерівномірним, з максимальним значенням у абсолютних цифрах у 2005 році (6109,3 тис.грн.) і з відсотковим максимумом 2,1% у 2008р. Незначні обсяги фінансування з місцевих бюджетів свідчать про їх інвестиційну неспроможність, націленість на вирішення обмежених інноваційних проектів локального (міського, обласного) характеру.

Відсоткова структура кредитних ресурсів свідчить про поступове зменшення їх обсягів, що залучаються підприємствами для інноваційної діяльності. Так у період 2000-2007 років середній за роками відсоток залучених кредитів становив 9%, а у наступний період 2008-2011 років він скоротився до 4%. Така тенденція відбиває зниження досяжності кредитних коштів для промислових підприємств внаслідок високих банківських ставок, необхідності надання достатніх гарантій, нестабільності валютних курсів.

Статистичні дані свідкують, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств (прибуток, амортизація тощо). У період 2000-2007 років середній відсоток власних коштів становить 82,3% а у межах 2008-2011 років він підвищився до 87,9%. Це є свідченням певного збільшення прибутковості вітчизняних підприємств та їх прагнення до розвитку на власній фінансово-інвестиційній базі в умовах обмеженості інших джерел фінансування.

Щодо участі вітчизняних інвесторів у розвитку інноваційної діяльності, то відсоток їх коштів за період 2000-2011 років скоротився з 1,8 до 0,7%, тобто у 2,6 разів. Це відбиває низький рівень довіри інвесторів до можливостей одержання належних дивідендів по вкладених ними інвестиціях в умовах нестабільного економічного середовища, частих змін нормативно-правової системи, а також враховує таке негативне явище, як латентне рейдерство.

Вкладення іноземних інвесторів є також вкрай незначними: у загальній структурі фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України їх середній відсоток за період 2000-2011 років становить лише 0,8%, причому показник 2011р. (0,5%) зменшився відносно аналогічного показника 2000р. (0,9%) на 44%. Зазначена тенденція відбиває незацікавленість іноземних інвесторів у розвитку

саме виробничого сектору нашої держави внаслідок несприятливого інвестиційного клімату. Для таких інвесторів більш привабливими є низькотехнологічна сировинна сфера, а також залучення наших кваліфікованих спеціалістів, переважно з ІТ – технологій, до роботи у складі іноземних фірм, тобто імпорт вітчизняного інтелектуального потенціалу.

Результати досліджень. Проведене дослідження динаміки інноваційного розвитку промислових підприємств Харківської області виявило певну негативну тенденцію зниження ефективності зазначеної сфери. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності як на загальнодержавному рівні, так і на рівні регіонального розвитку, необхідне, на наш погляд, удосконалення організаційно-економічних механізмів системного державного впливу. Для вирішення означеної проблеми нами пропонується наступне.

Ефективний вплив на розвиток інноваційної діяльності має передбачати дію одночасно кількох ринкових організаційно-економічних механізмів. Зокрема нами було запропоноване [4] створення Державного банку інноваційного розвитку, який повинен виконувати функції центральної фінансово-кредитної установи держави з підтримки фундаментальних та прикладних досліджень і розробок, що проводяться інноваційно-спрямованими організаціями і підприємствами усіх форм власності. У сучасних умовах посилення світових фінансових кризових явищ така пропозиція набуває особливо-актуального значення для розвитку та захисту вітчизняного ринку інтелектуальних ресурсів і їх використання у виробничому секторі економіки. Ще одним важливим механізмом впливу держави на розвиток інноваційних процесів і підвищення їх ефективності може стати, на наш погляд, створення Державного інформаційного Банку (ДІБ) інноваційних бізнес-проектів, у якому будуть концентруватися дані щодо попиту та бізнес-пропозицій виробничих підприємств та дослідницьких організацій, підприємницьких структур малого і середнього бізнесу, а також приватного підприємництва щодо розробки та реалізації проектів технічного переозброєння виробництва, організації випуску нових видів конкурентоздатної продукції, проведення інших видів робіт та послуг інноваційного спрямування.

На рисунку наведена схема функціонування Державного інформаційного Банку інноваційних бізнес-проектів спільно із Державним банком інноваційного розвитку.

На основі базових інформаційних джерел (від Академії Наук України до галузевих підприємств та організацій) формується база даних ДІБ щодо пріоритетних науково-технічних, соціально-економічних та інших проблем, що потребують свого вирішення. Іншою, зустрічною складовою інформаційної бази є пропозиції бізнес-проектів, розроблених ініціативно підприємницькими бізнес-структурами різних сфер діяльності (від виробничих до сервісних), та поданих до ДІБ. Надалі, шляхом порівняльного аналізу зустрічних інформаційних потоків бази

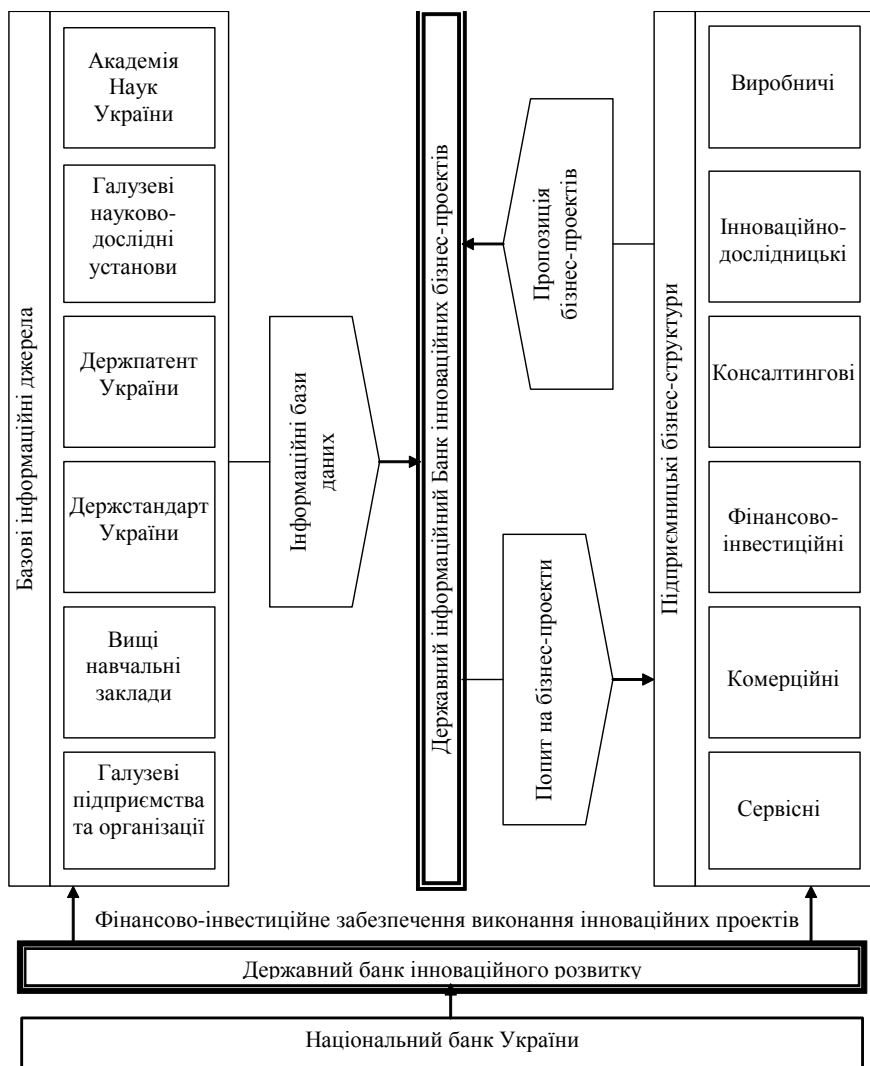


Рисунок – Схема функціонування Державного інформаційного банку інноваційних бізнес-проектів спільно із Державним банком інноваційного розвитку

даних ДІБ, здійснюється відбір найбільш актуальних та обґрунтованих бізнес-проектів. Вони спрямовуються з Державного інформаційного Банку у ринкове інформаційне середовище для задоволення попиту бізнес-структур на участь у реалізації інвестиційно-привабливих бізнес-проектів.

Для забезпечення реалізації інноваційних бізнес-проектів, закладених до баз даних Державного інформаційного банку, пропонується ефективна співпраця ДІБ з Державним банком інноваційного розвитку на основі кредитування, лізингу, цільового державного фінансування та інших ринкових інвестиційних механізмів.

Висновки: 1. Ефективна інноваційна діяльність є визначальним фактором забезпечення конкурентоздатності промислових підприємств і економіки України в цілому.

2. Аналіз тенденцій інноваційного розвитку підприємств Харківської області у період 2000 – 2011 років свідчить про нерівномірність зазначеного процесу і погіршення певних його показників, в тому числі обсягів і структури фінансово-інвестиційного забезпечення, кількості впроваджених ресурсозберігаючих технологій, недостатність державної підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств.

3. Для підвищення ефективності інноваційного розвитку у реальному секторі економіки пропонується створення Державного інформаційного банку інноваційних бізнес-проектів, який має функціонувати на основі співпраці із запропонованим нами раніше Державним банком інноваційного розвитку. Зазначена пропозиція є принципово-ноюю у сфері розвитку інноваційної діяльності.

4. Як перспективу подальших досліджень із визначених проблем інноваційної діяльності промислових підприємств можна зауважити на необхідність розробки і створення у ринковому середовищі нових ефективних організаційно-економічних механізмів державної підтримки інноваційних процесів.

Список використаних джерел: 1. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Підручник / За ред. проф. *Перерви П.Г.*, проф. *Погорелова М.І.*, проф. *Меховича С.А.*, проф. *Ларки М.І.* – Харків: «Апостроф», 2011. – 623 с. 2. *Захарін С.В.* Інноваційна активність промислових підприємств / Економіка і прогнозування: науково-аналітичний журнал. – 2006. – №3. – С. 80-98. 3. *Сапожніков Е.О., Безугла Д.В.* Організаційно-економічні аспекти технічного переозброєння виробництва // Збірник матеріалів 4-ї міжнародної науково-практичної конференції «Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта». – Харків, НТУ «ХП», 2012. – с. 89. 4. *Е.О. Сапожніков, Д.В. Безугла.* Тенденції розвитку інноваційної діяльності підприємств Харківської області // Вісник НТУ «ХП». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний процес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХП». – 2008. – №55 (1), С. 61-66. 5. *Сторонянська І., Шульц С.* Міжрегіональна інтеграція в Україні.

Монографія. Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: «Арал», 2007. – 292 с. 6.
Харківська область у 2007р. Статистичний щорічник. – Харків: ГУ статистики, 2008. – 590 с. 7.
Харківська область у 2011р. Статистичний щорічник. – Харків: ГУ статистики, 2012. – 635 с.

Надійшла до редколегії 18.01.2013

УДК 338.45:658.27

Організаційно-економічні аспекти інноваційної діяльності підприємств харківської області /Д.В. Безугла // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 112-121. Бібліогр.: 7 назв.

Исследованы статистические показатели инновационной деятельности промышленных предприятий Харьковской области в период 2000-2011 г.г. Выявлены определенные тенденции изменений численности инновационно – активных предприятий, внедрения ими новых технологий и обеспечения финансирования инноваций. Предложено создание Государственного информационного банка инновационных бизнес – проектов как механизма повышения эффективности инновационной деятельности на общегосударственном уровне.

Ключевые слова: промышленность, инновации, технологии, внедрение, эффективность, управление, инвестиции.

It is investigated statistic indices of innovatory activity the Kharkov district industry enterprises at the period of 2000-2011 years. It is defined certain tendencies to change quantity of innovatory-active enterprises, to introduce by them new technologies and to provide financing of innovations. It is offered foundation the State information bank of innovatory business-projects as the mechanism to rise innovation-activity efficiency at a whole-state level.

Keywords: industry, innovations, technologies, introduction, efficiency, management, investment.

УДК 658.

М.М.ПЕДЕНКО, канд.екон.наук, доц., «ХСЕІ», Харків

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто метод ціноутворення, який би в сучасних умовах господарювання був орієнтований на споживача.

Ключові слова: ціна, ціноутворюючі чинники, ціннісне ціноутворення, функція бажаності, рівень конкурентоспроможності товару.

Вступ. В умовах становлення ринкових відносин цінова політика має бути орієнтована на кінцевого споживача й, відповідно, на забезпечення комбінації ціни і властивостей продукції, що випускається. Найбільш доцільним у ринкових умовах господарювання є активне ціноутворення, при якому через управління цінами досягається потрібна величина продажів і

© М.М.Педенко, 2013

відповідна їй величина середніх витрат, що в підсумку виводить підприємство на бажаний рівень прибутковості операцій.

Постановка задачі. Метою діяльності будь-якого підприємства є зростання ринкової вартості підприємства та отримання прибутку. В той же час прибутковість бізнесу значною мірою залежить від того, наскільки виваженими та гнучкими є встановлені ціни на продукти підприємства. Це обумовлює необхідність розробки обґрунтованих підходів до процесу ціноутворення, який є практично безперервним унаслідок дії чинників конкурентного ринку. За таких умов проблема визначення ціноутворюючих чинників і напрямів їх впливу на формування ціни набуває особливої актуальності.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження склали праці учених, які займалися розробкою даної проблеми. Теоретичною базою для проведення дослідження і аналізу є наукові видання, підручники, навчальні посібники, а також ресурси мережі Internet. В рамках статті використовувалися методи аналізу, систематизації та узагальнення.

Результати дослідження. У сучасних умовах існує достатньо широкий спектр наукових методів встановлення ціни та способів її зміни. Значний внесок у дослідження проблеми визначення та класифікації чинників ціноутворення здійснили А.В. Вороніна, В. Гаєць, О.Є Мазур, І.Д. Падерін, Ю.Ю. Слободянюк, Р.А. Фатхутдінов, Л.О. Чорна та інші. Проте, незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень, універсальні інструменти для прийняття цінових рішень у практичній діяльності підприємства досі відсутні.

Метою статті є дослідження та аналіз методу ціноутворення, який би в сучасних умовах господарювання був орієнтований на споживача. У зв'язку із цим пропонується розглянути ефективність такого методу формування ціни, як ціннісне ціноутворення.

При ціннісному ціноутворенні основний акцент робиться на ціннісних особливостях продукції, що випускається, і її корисності для покупця. В основу методики ціннісного ціноутворення закладена ідея залежності ціни пропонованого товару від рівня його бажаності для споживача, що визначає конкурентоспроможність товару на ринку.

Базовою ланкою процесу ціннісного ціноутворення є процес накопичення й обробки інформації про потреби, конкурентів, асортимент продукції, що випускається, її технологічні і конструкторські особливості, про ринок у цілому. Уся зібрана інформація про товари конкуруючих виробників і аналізований товар міститься у матриці ціннісних властивостей. Матриця ціннісних властивостей являє собою інформаційний масив, що

дозволяє обґрунтувати конкурентоспроможність товару й розрахувати його досяжну ціну на певному ринку. Повна інформація про товари відбивається в рамках семи груп показників якості:

- 1) показники призначення й продуктивності товару;
- 2) показники надійності й довговічності товару;
- 3) показники технологічності: трудо-, матеріало-, енергоємності й інші, а також їх питомі величини;
- 4) показники ергономічності виробу у системі «людина-машина»;
- 5) показники технічної естетики виробу;
- 6) група патентно-правових показників;
- 7) економічні показники, що відображають матеріальні витрати споживача при придбанні даного товару (ціну придбання) і матеріальні витрати виготовлювача при його виробництві (собівартість).

Найбільший інтерес становлять показники призначення, довговічності й надійності, що характеризують виріб у процесі експлуатації, і ціна придбання, складова обов'язкового інформаційного мінімуму про товар.

Щоб виріб задовольняв потреби й становив інтерес для споживача, він повинен мати набір відповідних ознак, що формують його конкурентоспроможність. Для визначення конкурентоспроможності даного виробу необхідно не просто порівнювати його з іншими за ступенем їх відповідності конкретної суспільної потреби, але й урахувати витрати споживача на придбання товару.

Розрахунки рівня конкурентоспроможності товару є необхідним елементом методики ціннісного ціноутворення. Розрахунки проводяться за допомогою методу, заснованого на використанні функції бажаності. Пропонований метод дозволяє досить просто й наочно одержувати кількісні оцінки технічного рівня різних об'єктів по всій сукупності розглянутих параметрів, а також гнучко реагувати на навіть незначні зміни кожного з них.

Процедура одержання таких оцінок включає чотири етапи:

- 1) виявлення всіх виробів-конкурентів досліджуваного ринку збуту й збір даних про найважливіші параметри конкуруючих виробів;
- 2) вибір критеріїв (параметрів) оцінки досліджуваних об'єктів;
- 3) одержання оцінок рівнів окремих параметрів конкретного об'єкта;
- 4) об'єднання отриманих оцінок в один узагальнений показник, що характеризує конкурентоспроможність об'єкта в цілому.

Одержання оцінки рівня параметрів виробу здійснюється за допомогою методу, заснованого на використанні функції бажаності

$$f = \frac{1}{e^x \sqrt{e}}$$

де e – основа натурального логарифма;

x – наведене значення досліджуваного параметра об'єкта.

Функція визначена в інтервалі $0...1$ і використовується як безрозмірна шкала, названа шкалою бажаності для оцінки рівнів параметрів порівнюваних виробів.

За допомогою шкали бажаності оцінюються параметри виробів з точки зору їх придатності до використання або бажаності стосовно будь-якого практичного застосування. Кожному фактичному значенню функції бажаності надається конкретний економічний зміст, пов'язаний з рівнем конкурентоспроможності досліджуваного виробу. Якщо заздалегідь не відомі вимоги конкретних споживачів, рекомендується дотримуватися таких правил:

за $f = 1,00$ приймається рівень параметра, що перевищує кращий світовий або максимально-можливий рівень;

за $f = 0,80$ приймається кращий світовий рівень, тобто найкраще значення параметра серед усіх розглянутих виробів;

за $f = 0,20$ приймається найнижчий рівень серед усіх розглянутих виробів;

за $f = 0,00$ приймається найнижчий рівень значення досліджуваного параметра;

інтервал на шкалі параметрів, відповідний до значень функції бажаності $f = 0,20...0,80$, слід розбити рівномірно.

Виробникові необхідно прагнути розглянути максимально більшу кількість конкуруючих на даному ринку виробів, тому що тільки в цьому випадку шкала бажаності буде дійсно відображати найвищий рівень за кожним з параметрів, а висновки про рівень якості виробу матимуть об'єктивний характер.

Маючи оцінки рівнів окремих параметрів виробу, розраховуємо рівень конкурентоспроможності всього виробу за допомогою узагальненої функції бажаності f за формулою

$$f = \sqrt[n]{f_1 \cdot f_2 \cdot \dots \cdot f_i \cdot \dots \cdot f_n},$$

де f_i – значення функції бажаності для i -го параметра виробу;

n – кількість аналізованих параметрів виробу.

Порівнюючи значення узагальненої функції бажаності різних виробів, визначаємо виріб, що володіє в цей момент найкращою сукупністю споживчих властивостей. Цьому виробу буде відповідати найбільше значення узагальненої функції бажаності.

Порівняльний аналіз товарів дозволяє виявити рівень ефективності кожного з них. Така інформація необхідна не тільки для остаточного

вирішення питання доцільності виробництва й застосування того або іншого виробу, але й для формування його ціни.

Ціна товару з урахуванням рівня його конкурентоспроможності може бути розрахована за формулою

$$Ц = Ц_a \frac{F}{F_a}$$

де $Ц$ – ціна аналізованого товару;

$Ц_a$ – ціна товару-аналога, що максимально задовольняє запити споживачів і для якого характерний найбільший рівень конкурентоспроможності порівняно з товарами, представленими на даному ринку;

F – рівень конкурентоспроможності аналізованого товару;

F_a – рівень конкурентоспроможності товару-аналога.

Розрахована за наведеною формулою ціна є критично важливою межею, яка визначає можливість чи неможливість виконання акту купівлі-продажу товару. Саме її М.Портер запропонував назвати споживацькою цінністю.

Таким чином, споживацькою цінністю товару або послуг можна вважати максимальну ціну, яку споживач вважає для себе можливим заплатити.

Якщо відношення F до F_a більше 1, то у виробника з'являється можливість запропонувати ціну для споживача меншу ніж товар «заслужує» по рівню його конкурентоспроможності (тобто за запропонованою формулою). Тоді споживач за меншу ціну купить товар, який має для нього більшу цінність. Отже, чим більшим буде розрив між обома величинами, тим вигіднішою для споживача буде угода і тим сильнішим буде бажання купити товар. Для споживача неоплачена частина споживацької цінності дорівнює отриманому ним від використання товару додатковому прибутку. Для виробника вона відповідає «запасу конкурентоздатності» його продукції.

При цьому споживач зацікавлений у тому, щоб неоплачена ним частина була значно більша. Відношення виробника до цієї величини подвійне. З однієї сторони, він також виграє від її великих розмірів: значний запас конкурентоздатності гарантує, що будуть купувати саме його товар, а не продукцію інших фірм. З другої сторони, збільшуючи продажу ціну, тобто зменшуючи запас конкурентоздатності, він збільшує свій прибуток. Що саме вибере виробник – залежить від конкретної ситуації на ринку.

Висновок. Здійснюючи розрахунки ціни товару, крім ціни, менеджер одержує інформацію про рівень конкурентоспроможності продукції, основних конкурентів, за діями яких доцільно уважно спостерігати, оскільки

вони мають шанси в боротьбі за лідерство, про параметри, що забезпечують конкурентну перевагу, і показники, удосконаленню яких необхідно приділити увагу, щоб захопити й утримати провідні позиції на ринку товару.

Список літератури: 1. *Вороніна А.В.* Механізм маркетингового ціноутворення: Дис... канд. екон. наук. ; 08.06.01. – К., 2003 // *disser. org. ua*. 2. *Мазур О.Є.* Класифікація факторів ціноутворення і методи їх аналізу // *Регіональна економіка*. – 2010. - №2. – С.55-62. 3. *Негл Т.Т., Холден Р.К.* Стратегія і тактика цінообразовання. – СПб.: Питер, 2001. -544 с. 4. *Падерин И.Д.* Методи цінообразовання на промисловому підприємстві в умовах перехідної економіки / *И.Д. Падерин* // *Економіка промисловості*. - 2005. - №3. – С. 127-135. 5. *Слободянюк Ю.Ю.* Вплив факторів ринкового середовища на ціноутворення товару // *www. rusnauka. com*. 6. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 640 с. 7. *Чорна Л.О.* Теоретичні основи розробки стратегії ціноутворення підприємств // *Фондовий ринок*. – 2006. – С. 30-36.

Надійшла до редколегії 18.01.2013

УДК 658

Вдосконалення політики ціноутворення в сучасних умовах господарювання /М.М.Педенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 121-126. Бібліогр.: 7 назв. Рассмотрен метод ценообразования, который в современных условиях ориентирован на потребителя.

Ключевые слова: цена, ценообразующие факторы, ценностное ценообразование, функция желательности, уровень конкурентоспособности товара.

The method of pricing, which in modern terms is oriented to the user, is considered.

Key words: price, ценообразующие factors, valued pricing, function of desirability, level of competitiveness of commodity.

УДК 656.2.001.47

Н.В. ГРИЦЕНКО, канд.економ.наук, доц., Української державної академії залізничного транспорту, Харків

ЯКОСТІ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ

У даній статті розглядається питання щодо управління залізничним транспортом в умовах корінних змін при реформуванні залізничної галузі України. Запропоновано та представлено сукупність блоків професійно-важливих якостей сучасного керівника залізничного транспорту України.

Ключові слова: управління залізничним транспортом, реформування галузі, керівник, професійні якості працівника.

© Н.В. Гриценко, 2013

Вступ. Особливості управління в умовах реформування залізничної галузі України сьогодні займають вагоме місце у подальшому її розвитку. Зміна форми власності залізничної галузі вимагає також негайних змін в підходах управління [1]. На кожній стадії діяльності сучасних організацій здійснюється раціональне управління. Будь те у виробництві, в службових справах, в торгівлі, в уряді або в освітніх інститутах - в кожній організації вельми потрібні компетентні керівники, і часто їх наявність є найбільш важливим ключем до успіху. Залізничний транспорт не є винятком.

Постановка проблеми. Досвід функціонування економіки переконливо підтверджує, що реалізація задач, що стоять перед нею, у величезній мірі залежить від компетентності керівників і фахівців апарату управління. Сучасний розвиток залізничного транспорту вимагає його ефективного управління. Відомо, що як правило, прибутковими або не рентабельними підприємства стають в залежність від здібностей керівництва. Можна привести немало прикладів, коли з приходом підготовленого, компетентного керівника збиткове підприємство за короткий час перетворюється в прибуткове. Тому питання яке розглядається у даному дослідженні є важливим та своєчасним для розвитку залізничного транспорту України.

Методологія. Теоретичну та методологічну основу даного дослідження склали труди таких відомих вчених як: Аксененко Н.С. [2], Гусарова, Є.В. [3], Ладанов Л.Д. [4], Ослунд А.В. [5, 6], Петренко В.П. [7], Крутин А.Б. [8], Ейтутіс Г.Д. [9] та багато інших науковців. Однак рішення даного завдання на практиці не зовсім реалізовано, запропоновані заходи реформування та наукові досягнення щодо підвищення ефективності управління залізничним транспортом не є досконалими. Виходячи з актуальності, ступеню наукової розробки і необхідності вирішення вказаних завдань, **метою** даного дослідження є теоретичне підхід до удосконалення управління залізничної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в Україні виробничі досягнення практично не залежать ні від галузі, ні від розміру підприємства - вирішальна роль належить керівництву, а точніше керівнику його здібностям і волі. Цю точку зору підтверджує дослідження представника фонду Карнеги професора А. Ослунда. На його думку всі керівники, директори, менеджери поділяються на три групи: перша - це керівники, які розуміють, що саме треба змінити, і чітко діють в цьому напрямі; до другої - належать досить здатні люди, не бажаючи нічого міняти; третя група - зовсім вже безпорадні керівники.

На жаль, враховуючи менталітет країни, більшість українських керівників корумповані і некомпетентні та працюють не за призначням.

Виходячи з такого укладення, кризовий стан взагалі економіки України та залізничного транспорту, можна багато в чому пояснити низьким рівнем професіоналізму в управлінні. Втрата професіоналізму викликана тим, що при адміністративно-командній системі управління на залізничному транспорті більшість керівників мають технократичне мислення, функціонує система підготовки керівника – конформіста з недостатнім рівнем знань, ділових і професійних якостей, безініціативністю і готовністю виконати будь-яку команду, що отримується зверху. При підборі керівників, на залізничному транспорті, з числа фахівців, перевага віддавалася людям, що володіють такими особливостями характеру як жорсткість, вимогливість до підлеглих і беззаперечно слухняність вищестоящим, а глибокої професійної компетентності, в тому числі компетентності в спілкуванні, не надавалося серйозного значення.

Виходячи з вище викладеного, осмисленням тих радикальних змін, які на сучасному етапі все виразніше проявляються на залізничному транспорті, його економічному стані і технічному виробництві, мається на увазі зміна форми власності, примушують по-новому поглянути і на функції управління в сучасній організації, на роль, місце, а головне, професійні характеристики керівника, необхідні і достатні для успішного управління реформованою залізничною галуззю України.

Сьогодні, враховуючи зміни в галузі, формується соціальне замовлення на принципово новий тип керівника позитивної соціальної спрямованості. Але така переорієнтація корпусу керівників надзвичайно складний і об'ємний процес:

- по-перше, навіть люди середніх років не можуть швидко звільнитися від старих стереотипів розподільної економіки і тоталітарного образу дій;
- по-друге, молоді керівники не мають не тільки професійного, але і необхідного соціального досвіду для роботи залізничного підприємства в ринковій економіці.

Таким чином, в Україні має місце очевидна соціальна суперечність між об'єктивними вимогами до компетентності працівників управління і реальними виявами сутнісних управлінських якостей керівників. Ефективність управлінської діяльності керівника залізничного транспорту знаходиться в прямій залежності від його компетентності.

Традиційно, компетентність це наявність знань і досвіду в певній галузі. На нашій думку, компетентність керівника залізничної галузі, це інтегральна характеристика особистості, що включає певний рівень інформованості, обізнаності, знань, досвіду, певний рівень підготовленості і навички, а також поєднання значущих якостей і здібностей, необхідних для успішних

своєчасних дій, з урахуванням особливостей функціонування залізничного транспорту.

Таким чином, компетентність є об'єктом професійного розвитку і формою реалізації творчого потенціалу людини в професійній праці. Вона служить особистісною основою, необхідною у специфічній діяльності залізничної галузі.

Формування компетентності особистості передбачає не оволодіння якої-небудь однієї її складової як найкраща, а з адекватним залученням до всього їх спектра.

Необхідною умовою компетентності керівника залізничного транспорту у сучасних умовах, є наявність у нього організаторських здібностей. Управлінські знання керівник отримує в процесі навчання в системі вищої освіти, а також шляхом самоосвіти: вивчення спеціальної літератури, передового досвіду і т.д. Управлінські уміння являють собою застосування знань на практиці. Уміння керівника є відносно стійкими характеристиками його особистості і залежать як від об'єктивної структури діяльності, так і від його загальних здібностей (уміння слухати, провести наради і т.д.).

Управлінські навички залежать в основному від стажу роботи керівника і являють собою вироблення певних управлінських стереотипів професійної поведінки, наприклад, навички встановлення ділових контактів, телефонних розмов і т.д.

Керівнику обов'язково повинна бувальщина властива соціально-психологічна компетентність, тобто здатність, взаємодіяти з іншими людьми в системі меж особистих відносин, вміння орієнтуватися у соціальних ситуаціях, визначати особисті особливості і емоційні стани інших людей, вибирати адекватні засоби взаємодії з ними здібність до соціальної рефлексії (поставити себе на місце іншого), здатність конструктивно вийти з меж особистих конфліктів.

Отже, сучасний, компетентний керівник залізничного транспорту повинен володіти певними базовими професійно-важливих якостями. Виходячи з теоретичного обґрунтування, базова модель компетентності сучасного керівника залізничного транспорту може бути представлена сукупністю наступних двох блоків професійно-важливих якостей, наданих схематично на рисунку 1.



Рис. 1 - Базова модель компетентності сучасного керівника залізничного транспорту

Висновок. Отже маємо чітку низку властивостей сучасного керівника залізничного транспорту, враховуючи істотні зміни, які відбуваються в галузі останнім часом. Дані якості характеризуються наступним чином.

Професіонально-ділові якості керівника залізничного транспорту: професіоналізм - прагнення до професійного зростання і самоудосконалення, здатність генерувати корисні ідеї; самостійність – при необхідності швидко реагувати та приймати рішення; діловитість - ініціативність, заповзятливість; авторитетність - уміння взаємодіяти з людьми; уміння прогнозувати – прораховувати очікувані результати, здібність до інтелектуальної праці; інноваційність - здатність ухвалювати обґрунтовані і реальні управлінські рішення та нести за них відповідальність, здібність до ризику в розумних межах.

Адміністративно-організаторські якості керівника залізничного транспорту: організованість - вміння організувати свою роботу та роботу співробітників, уміння координувати роботу по цілях, задачах і термінах її виконання; планування дій - навички контролю підлеглих, навички мотивації до спільної діяльності; координування - навички послідовності в діях, оперативність, обов'язковість, вміння досягати поставленої мети, вміння підбирати команду; контроль підлеглих - вміння провести ділові наради,

бесіди і переговори; мотивованість – вміння зацікавити працівників; оперативність – швидкість у прийнятті рішень; делегування повноважень – при необхідності здатність делегувати повноваження; різностороння компетентність - правова психолого-педагогічна, точність в роботі, дисциплінованість, вимогливість до себе і співробітників.

Враховуючи всі вище перелічені якості, керівник залізничного транспорту повинен бути розвинений з усіх сторін, а найкращим було б обирати та готувати керівників з фахівців що проробили у галузі деякий час та накопичили досвід.

Список літератури: 1. Законопроект № 9337 від 24.10.2011 «Про особливості створення державного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» Офіс. Вісник України. № 4. – 2011. – 160 с. 2. *Аксенко Н.Е.* Железнодорожный транспорт в 2000 году: стратегия, задачи, перспективы // Железнодорожный транспорт. - 2000. - №2. - С. 2-8. 3. *Гусарова, Е.В.* Экономика и управление на железнодорожном транспорте : учеб. пособие / *Е.В. Гусарова, В.В. Комарова.* – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2008. – 109 с. 4. *Ладанов Л.Д.* Практический менеджмент. Под ред. Серлюка П. М. М: Коммер.-произ. фирма Ника, 1992 – 356 с. 5. *Ослунд А.* Россия после кризиса / сборник статей. Юнайтед Пресс. 2011. с.394. 6. *Ослунд А.В.* Очерки о мировой экономике. Выдающиеся экономисты мира в Московском Центре Карнеги // Ослунд А., Малева Т. / сб. науч. тр. М.: Гендальф, 2002. - 306 с. 7. *Петренко В.П.* Тактика особистої роботи менеджера /Петренко В.П., Данилюк М.О., Понадюк А.А.// учебн., Івано-Франк, 1996. – 186 с.8. *Крутин А.Б.* Механизм управления предприятием в условиях свободной экономики./ А.Б. Крутин, О.Г. Маркушевич // учеб. для вузов. М. – 1992. – 355 с. 9. *Eйтутіс Г.Д.* Механізм управління підприємствами залізничного транспорту України з урахуванням регіональних умов // Залізничний транспорт України, 2006, №3, С. 18-21.

Надійшла до редколегії 21.01.2013

УДК 656.2.001.47

Якості сучасного керівника залізничного транспорту в умовах його реформування /Н.В. Гриценко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 126-131. Бібліогр.: 9 назв.

В данной статье рассматривается вопрос относительно управления железнодорожным транспортом в условиях коренных изменений при реформировании железнодорожной отрасли Украины. Предложен и представлено совокупность блоков профессионально-важных качеств современного руководителя железнодорожного транспорта Украины.

Ключевые слова: управление железнодорожным транспортом, реформирования отрасли, руководитель, профессиональные качества работника.

This article discusses the management rail under radical changes in reforming the railway sector in Ukraine. A set of blocks and presented professionally-important qualities of a modern leader of Railway Transport of Ukraine.

Keywords: railway transport reform, manager, professional quality employee.

С.Е. КУЧІНА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
Д.В. ЧАСТІЙ, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ЦІЛІ ТА ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ

У статті розглянуто мету та засоби маркетингового аудиту, виявлено основні характеристики маркетингового аудиту – всеосяжність, систематичність, незалежність, періодичність. Запропоновано приблизний формат проведення комплексного маркетингового аудиту на підприємстві.

Ключові слова: маркетинговий аудит, самоаудит, маркетингова політика, стратегія, ринок, маркетинг-мікс

Вступ. Маркетинговий аудит – відносно новий для України напрямок маркетингу. Багато в чому кризові явища, що відбуваються в економіці вплинули на те, що керівники підприємств вимушені були оптимізувати свої трудові і фінансові ресурси. Зараз менеджмент підприємств все частіше приходиться до розуміння необхідності ухвалення зважених рішень на основі маркетингової інформації. Маркетинговий аудит дозволяє зібрати та проаналізувати таку інформацію.

Постановка задачі. Виходячи з цього, необхідно розглянути наступні завдання: виявити мету маркетингового аудиту та його характеристики, дослідити основний принцип маркетингового аудиту, скласти формат комплексного маркетингового аудиту для підприємства.

Методологія. В процесі написання статті було використано такі загальнонаукові методи: теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу, системного і комплексного підходу.

Результати дослідження. Важливо розуміти, що ідеальних підприємств не існує, яким би успішним не було підприємство, все одно воно у чомусь недосконале, завжди є елементи, які потребують доопрацювання. Сутність маркетингового аудиту полягає у пошуку скритих резервів підвищення ефективності системи маркетингу на підприємстві. Предметна галузь аудиту – це помилки, тобто проблемні зони, які є у підприємства.

Призначення аудиту це виявлення помилок, які найбільш впливають на ефективність роботи підприємства на ринку та визначення можливостей їх усунення.

Аудит маркетингу є важливою складовою частиною управління цим процесом. За результатами аудиту та на основі отриманих даних корегується

загальна стратегія маркетингу, забезпечується прибутковість та довгостроковість існування фірми на ринку. Основним предметом вивчення при проведенні аудиту є середа маркетингу та фактори маркетингу-мікс. Метою аудиту маркетингу є виявлення галузей, де існують проблеми та нові можливості, та розробка рекомендацій по створенню плану підвищення ефективності маркетингової діяльності. Аудит маркетингу може бути реалізований таким засобами[1]:

- самоаудит, який проводиться співробітниками служби маркетингу;
- перехресний аудит, перевірку друг друга здійснюють різні підрозділи підприємства;
- аудит з боку головних підрозділів чи організацій (проводиться великими компаніями чи холдингами);
- аудит з боку спеціального аудиторського підрозділу, який створено у компанії, що має декілька напрямків діяльності;
- аудит, який проводиться спеціальною групою, яка створена із співробітників різних підрозділів підприємства на період проведення аудиту;
- зовнішній аудит (проводиться зовнішньою консалтинговою компанією у галузі маркетингового аудиту).

Маркетинговий аудит не буде ефективним без дотримання наступних чотирьох характеристик [2]:

1. **Всеосяжність.** Аудит охоплює усі головні види маркетингової діяльності та обмежується аналізом окремих критичних моментів. Незважаючи на те, що аудит може бути функціональним, рекомендується проводити комплексний аудит, бо керівництво компанії може бути дезорієнтовано відносно реальних проблем.

2. **Систематичність.** Аудит маркетингу повинен мати впорядковану послідовність діагностичних кроків, які охоплюють зовнішню середу маркетингу для даної організації, внутрішні системи маркетингу та окремі функції маркетингу.

3. **Незалежність.** Аудит повинен бути об'єктивним та не залежати від менеджерів компанії, які безпосередньо приймають участь у виконанні маркетингових програм.

4. **Періодичність.** Маркетинговий аудит повинен проводитись на регулярній основі, а не тільки тоді, коли виникають серйозні проблеми. Адаже ряд проблем може зароджуватися ще в період процвітання компанії,

і якщо їх своєчасно не діагностувати та не усунути на початковому етапі, то наслідки потім можуть бути безповоротними.

Основний принцип маркетингового аудиту – це комплексна оцінка наступних параметрів: побудова системи маркетингу на підприємстві; використання маркетингової інформації; прийняття управлінських рішень.

Приблизний формат комплексного маркетингового аудиту містить оцінку наступних факторів: макроекономічних (демографічних, соціально-економічних, екологічних, науково-технічних, політичних, культурних); мікроекономічних (ринків, споживачів, конкурентів, каналів збуту, постачальників, інфраструктури); цілей та стратегій у сфері маркетингу; організаційної структури управління маркетингом (розподіл функцій між підрозділами підприємства, взаємодія служб підприємства); основних систем маркетингу (інформаційних, планування, контролю); ефективності бюджету маркетингу (прибуток, витрати); результативності маркетингових досліджень (продукт, ціна, канали збуту, просування на ринку).

Ефект від проведення маркетингового аудиту полягає у формуванні об'єктивного представлення про систему маркетингу на підприємстві; виявлення найбільш суттєвих проблем та «вузьких місць» у комерційній діяльності; прийняття зважених, раціональних, ефективних, стратегічних рішень; створення інструментарію управління та оцінки маркетингу на підприємстві; оптимізація маркетингової діяльності.

Особливістю маркетингового аудиту є його однакова застосованість, як до діючих підприємств, так і до нових проєктів. При цьому неважливо, йде мова про крупний чи дрібний бізнес.

У цілому маркетинговий аудит призначений демонструвати керівництву підприємства чи потенційному інвестору наступне:

- особливості загальної господарської кон'юнктури;
- наявність на ринку дійсно незадоволених потреб у конкурентоспроможному товарі (за ціною, якістю, технологією виробництва, рівню сервісного обслуговування та інше);
- чи має товар ринковий потенціал;
- наявність ефективних засобів просування товару на ринку;
- порівняльні конкурентні переваги підприємства.

Висновок. Таким чином, маркетинговий аудит – це система комплексного дослідження організації виробництва та збуту продукції, робіт, послуг, які орієнтовані на задоволення потреб конкретних

споживачів, з метою отримання прибутку на основі використання різноманітних аналітичних інструментів вивчення та прогнозування ринку.

Список літератури:1.Тюрин Д.В.Маркетинговий аудит: какоегоорганизовать и правильно провести : Учебник / Д.В. Тюрин. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 251 с. 2. Соловьёв В.А. Управлениемаркетинговымпроцессом : Учебноепособие / В.А. Соловьёв, А.В. Дрыночкин. –М. : Восток – Запад, 2010. – 192 с.

Надійшла до редколегії 21.01.2013

УДК 339.1

Цілі та засоби реалізації маркетингового аудиту /С.Е. Кучіна, Д.В. Частій// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 132-135. Бібліогр.: 2 назв.

В статье рассмотрена цель и средства маркетингового аудита, выявлены основные характеристики маркетингового аудита - всеобъемлемость, систематичность, независимость, периодичность. Предложен примерный формат проведения комплексного маркетингового аудита на предприятии.

Ключевые слова: маркетинговый аудит, самоаудит, маркетинговая политика, стратегия, рынок, маркетинг-микс

An aim and facilities of marketing audit are considered in the article, basic descriptions of marketing audit - systematic character, independence, periodicity are educed. The exemplary format of realization of complex marketing audit offers on an enterprise.

Keywords:marketing audit, marketing politics, strategy, market, marketing - mix

УДК 330.341.1

С.В. ГЛУХОВА, канд.екон.наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено компаративний аналіз наукових підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства; здійснено систематизацію методів за функціональними групами

Ключові слова: інноваційна діяльність, ефективність, методи оцінки ефективності.

Вступ. В сучасних умовах розвитку економіки основою успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є інноваційна діяльність, ефективність якої залежить від адекватної та об'єктивної оцінки.

Не зважаючи на широкий спектр методичних підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності [1-15], їх детальне вивчення дозволило виділити низку дискусійних моментів, а саме: більшість методів спрямовані на оцінку технічних

© С.В. Глухова, 2013

інновацій; оцінка ефективності інновацій здійснюється за умов наявності аналогічних продуктів; розрахунок ефективності базується на ймовірнісних оцінках та прогнозних результатах, які не виключають певний ступінь похибки тощо.

Усі вищезазначені питання обумовлюють необхідність детального вивчення існуючих підходів та їх чіткої систематизації з метою виокремлення пріоритетних складових.

Постановка задачі. Метою статті є систематизація наукових підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності за функціональними групами. Для досягнення поставленої мети вирішено наступні завдання: опрацьовано сучасну теорію оцінювання інноваційної діяльності, виділено змістовні напрями оцінювання, здійснено компаративний аналіз методів оцінки за функціональними групами.

Методологія. Під час дослідження використано методи теоретичного узагальнення, систематизації, аналізу, синтезу, графічної побудови.

Результати дослідження. Аналіз методів оцінки ефективності інноваційної діяльності, представлених в наукових працях дозволив виявити два основні підходи: статичний та динамічний.

Статичний підхід полягає в розрахунку річних, короткострокових показників відносної економічної ефективності. Прихильниками цього підходу є багато сучасних науковців, серед яких О.О. Маслак, С.В. Євтушенко, Б.В. Фурдас, В.І. [1, с. 247-246; 2, с. 61; 3, с. 283].

Так, в роботі О.О. Маслак [1, с. 268] пропонується використовувати показник порівняльної ефективності як різниці між доходами та витратами, проте науковець виділяє лише комерційну та бюджетну ефективність. І, хоча комерційна ефективність повинна враховувати наслідки для всіх учасників інноваційних процесів, розрахунок за даними позиціями не диференціюється.

У праці С.В. Євтушенко [2, с. 61] наводиться ряд показників ефективності інноваційної діяльності, а оцінка ефективності інноваційної діяльності виконується шляхом співставлення даних показників за варіантами. Не зважаючи на змістовність показників та їх економічну обґрунтованість, даний підхід є обмеженим, оскільки вимагає тотожності порівнюваних об'єктів за характеристиками, які входять до складу показників, що є неможливим у випадку принципової новизни продукту.

В дослідженні Б.В. Фурдас [3, с.284] ефективність визначається з позиції приросту прибутку. Приріст прибутку формується за рахунок скорочення питомих витрат на матеріали, зростання продуктивності праці та обсягів виготовленої продукції. Причому для визначення додаткового прибутку від зростання продуктивності виготовлення продукції пропонується використовувати функцію попиту та пропозиції. Проте з позиції варіативного

розподілу результатів, даний підхід є недоцільним, оскільки чітке прогнозування попиту та пропозиції на етапі створення інновації є неможливим.

Динамічний підхід заснований на понятті «грошовий потік», що дозволяє врахувати вплив фактору часу, оскільки розрахунок ведеться за тривалий період. Цей підхід є більш розповсюдженим і використовуваним, він застосовується практично до будь-яких інноваційних заходів. Прихильниками даного підходу є як вітчизняні [4,7,8] так і закордонні [5,6] науковці.

В роботах В.Г. Федоренка, Г.Бірмана, Д. Норткота [4, с. 167; 5, с. 94; 6, с. 43] пропонується використовувати показники чистої дисконтованої вартості, внутрішньої норми прибутку, термін окупності, індекс прибутковості у традиційному вигляді без урахування галузевої специфіки або умов створення та реалізації інновації.

В роботі Г. М. Возняка [7, с. 36] дані показники модифікуються з позиції умов фінансування, а саме - власних та запозичених коштів. Головним дискусійним моментом цього підходу є те, що в якості запозичених коштів приймається банківський кредит, а визначальним при дисконтуванні є ставка відсотків за кредитом.

В дослідженні П.В. Федорович [8, с. 168] використовується метод розрахунку народногосподарського ефекту, розроблений за часів директивної економіки. В якості ставки дисконту приймається нормативний коефіцієнт зі сталим значенням, проте його обґрунтування та порядок визначення не наводяться.

Цікавими є наукові праці Ю.В. Сотнікової та П.А. Орлова [9, с. 12; 10, с. 171], в яких запропоновано методи з позиції сполучення статичних та динамічних оцінок. Незважаючи на їх комплексність та глибину досліджень, слід зазначити ряд суперечливих моментів. Так, у праці Ю.В. Сотнікової [9, с. 12] метод корегування чистого приведенного доходу базується на визначенні пріоритетності одного з альтернативних проєктів шляхом визначення абсолютної ефективності та ефективності з урахуванням чинника (часу). Проте фактично він лише синтезує абсолютну та відносну ефективності, а термін окупності при цьому визначається лише з позиції повернення кредиту.

В дослідженні П.А. Орлова [10, с. 171] пропонується визначити інтегральний економічний ефект за умов тривалого інвестування на основі принципів визначення порівняльної ефективності. Проте усі складові визначаються за кожним роком життєвого циклу, в т.ч. й економія поточних витрат, хоча економічна доцільність даного показника після реалізації

інновації може зникнути; інтегральний показник передбачає амортизацію на реновацію, що обумовлюється інвестиціями, тобто дана методика доцільна тільки для технічних інновацій, що носять поліпшувачий характер.

Окремо слід виділити ряд праць вітчизняних [11, с. 70-72] та закордонних [12, с. 18] вчених, які пропонують методи оцінки ефективності інноваційної діяльності на основі урахування чинника ризику шляхом корегування норми дисконту.

У праці А.В. Савчук [11, с. 71] корегування ставки дисконту пропонується здійснювати на основі відсоткової ставки за депозитом, до якого надходить прибуток від реалізації інновації або індексу купівельної спроможності грошей, тобто інфляції. Окремий розрахунок ставки дисконту виконується з метою урахування ризику виробника шляхом визначення ймовірності зниження обсягу доходної частини.

Цікавим є підхід до корегування дисконту описаний в праці М. Клейтона [12, с. 18]. Для того, щоб нівелювати різницю між коливанням інвестицій по роках, аналітики прогнозують щорічне зростання доходів на три-пять років, а потім, з метою мінімізації похибки в прогнозних розрахунках, до доходу, отриманого за останній рік виконання розрахунків, застосовують формулу різниці дисконтної ставки та отриманого прогнозного зростання доходів з цього моменту. Однак в роботі описані тільки теоретичні положення даного методу та не представлені рекомендації щодо складання прогнозу зростання прибутків.

В результаті аналізу сучасних методик оцінки ефективності інноваційної діяльності визначено таку їх принципову особливість як тотожність методичних засад оцінці ефективності інноваційної діяльності з інвестиційною.

З цієї позиції можна виділити окремий напрямок розвитку методології оцінки ефективності інноваційної діяльності, а саме - пошуку альтернативних методів оцінки [174, с. 15; 254, с. 33; 255, с. 187-189; 196, с. 59; 257, с. 34].

Такі вчені як М.В. Афанасьєв, І.В. Капіган, О.Зозулев та М. Базь [13, с. 15; 14, с. 59; 15, с. 34] в своїх дослідженнях використовують методи оцінки ефективності інноваційної діяльності, побудовані на засадах маркетингу.

В основі оцінки ефективності інноваційної діяльності використовуються такі багатовимірні маркетингові методи, як:

- модель Розенберга [13, с. 15; 14, с. 59], яка полягає в оцінці нового товару споживачами з погляду його придатності для задоволення потреб;

- модель з ідеальною точкою [14, с. 59], що ґрунтується на штучному введенні нового компоненту, котрий є ідеальним з погляду споживача і найбільш повно відображає характеристику нового продукту;
- модель «товарної системи», яка дозволяє оцінити сукупність потреб, що знаходяться в основі товарів-конкурентів [14, с. 59].
- методи бізнес-аналізу та казуальних досліджень [15, с. 34], а саме - оцінки попиту та пропозиції, конкурентоспроможності тощо.

Головним недоліком даних підходів є орієнтація на оцінку інновації лише з позиції споживачів, оскільки ймовірність прогнозування попиту на інноваційну продукцію на початкових етапах низька.

Проведене дослідження методичних підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності дозволило здійснити їх систематизацію за двома основними напрямками: традиційні та альтернативні, в межах яких диференційовано змістові групи (рис.).

Компаративний аналіз методів оцінки ефективності інноваційної діяльності довів, що кожен з них має як переваги так, і недоліки. Досліджувані методики є одновекторними, а відсутність комплексності показників та невідповідність сучасним вимогам не дозволяють використати жодну із представлених методик в повному обсязі.



Рисунок – Систематизація методів оцінки ефективності інноваційної діяльності

Список літератури: 1. Маслак О.О. Оцінювання інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств та визначення їх економічної ефективності / О.О. Маслак, В. Й. Жежуха // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5– С266-270 с. 2. Євтушенко С. В. Шляхи вдосконалення оцінки ефективності інновацій на підприємстві / С.В. Євтушенко // Вчені записки Університету "Крок". – 2008. – №18. – С. 56-65. 3. Фурдас Б. В. Обґрунтування ефективності інноваційного продукту на основі операційного важеля / Б. В. Фурдас // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. - Вип. 18.5. – С. 283-287. 4. Федоренко В. Г. Інноваційні процеси в змішаній економіці. [монографія] у 2-х томах, том 2 / В. Г. Федоренко, Н. П. Денисенко, І. М. Грищенко, та ін. під ред. В. Г. Федоренка, Н. П. Денисенко. – К.:Пік ДСЗУ, – 2008 – 239 с. 5. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт: [пер. с англ. под ред. Л. П. Бельих].- М: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1997. – С. 94-95. 6. Норткот Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткот: [пер. с англ. под ред. А. Н. Шохина]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 247с. 7. Возняк Г. М. Економічна оцінка ефективності інноваційних проектів / Г. М. Возняк // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – №1(20). – С. 35-42. 8. Федорович П. В. Методи оцінки економічної ефективності нововведень / П. В. Федорович // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. – Серія Економіка. – 2002. – №11. – С. 167-171. 9. Сотнікова Ю. В. Економічна оцінка інноваційної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.економ.наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю. В. Сотнікова. – Харків, 2007. – 22с. 10. Інновації: проблеми теорії і практики: [монографія]. – Харків. : ВД «ІНЖЕК»; 2007. – 208с. 11. Савчук А. В. Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов / А. В. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №1(19). – С. 69-75. 12. Клейтон М. Кристенсен. Убийцы инноваций / М. Кристенсен Коейтон, П. Кауфман, С. Ших, С. Уилли // Стратегии. – 2008. – №2. – С. 15-23. 13. Афанасьев М. В. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування: [наукове видання] / М. В. Афанасьєв, Л. Г. Григоренко, Л. П. Григоренко та ін. [За ред. М. В. Афанасьєва]. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2006. – 212 с. 14. Капітан І. В. Принципи і методи аналізу в управлінні інноваційною діяльністю при виведенні нових товарів на ринок / І. В. Капітан // Економіка та управління підприємствами. – 2007. – №7(73). – С. 54-62. 15. Зозулев А., Бязь М. Маркетинговые исследования инновационного продукта / Александр Зозулев, Марина Бязь // Маркетинговые исследования в Украине. – 2006. - №4(17). – С. 24-35.

Надійшла до редколегії 21.01.2013

УДК 330.341.1

Сучасні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства /С.В. Глухова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 20 (993) - С. 135-140. Бібліогр.: 15 назв.

Проведен компаративний аналіз наукових підходів к оцнке інноваційної діяльності підприємства; осуществлена систематизация методів по функціональним групам

Ключевые слова: інноваційна діяльність, ефективність, методи оцінки ефективності.

In the article conducted the comparative analysis of the scientific going the estimation of efficiency innovative activity; systematization of methods estimation on functional groups is done

Keywords: innovative activity, efficiency, methods of estimation of efficiency.

Є.В. КИЛЬНИЦЬКА, канд.екон.наук, доц., ХНУБА, Харків

СТРУКТУРУВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, процес управління дебіторською заборгованістю, етап управління дебіторською заборгованістю.

Вступ. Незважаючи на позитивні зрушення в економіці протягом останніх років, у наслідок світової фінансової кризи переважна більшість вітчизняних підприємств вже знаходиться на межі банкрутства або охоплена кризовими явищами, що призводить до нестабільності ринкових відносин між суб'єктами господарювання, погіршення їхнього фінансового стану та платіжної дисципліни. До того ж, у зв'язку з трансформацією економіки України, вітчизняні підприємства виявилися неспроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагому частку в оборотних активах, що спричиняє кризу взаємонеplateжів. Неefективне та несвоєчасне управління дебіторською заборгованістю, призводить до дефіциту коштів, як наслідок, прострочення кредиторської заборгованості, нестачі товарно-матеріальних цінностей, зростання потреби у позиковому капіталі, у зв'язку з іммобілізацією оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, зниження реальної суми дебіторської заборгованості в силу інфляційних процесів, що, в свою чергу, негативно впливає на платоспроможність, ліквідність та ділову активність підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій в царині цієї проблематики свідчить про неоднозначність точок зору вчених щодо її розв'язання. У сучасній науковій думці зустрічаються різні підходи до управління дебіторською заборгованістю. Т.В. Момот та Г.М. Бреславська [1] пропонують розробку ефективних стандартів кредитування. І.А. Шестова [2] стверджують, що управління дебіторською заборгованістю полягає в формуванні ефективної кредитної політики. М.Д. Білик [3] вважає, що покращення управління дебіторською заборгованістю можливе за умови посилення контролю завдяки створенню на підприємстві спеціальних підрозділів. Т.П. Басюк [4] розглядає реструктуризацію як важливий етап політики управління дебіторською заборгованістю. Беручи до уваги багатогранність питання управління дебіторською заборгованістю, більшість перелічених праць оминають увагою

© С.В. Кильницька, 2013

комплексні дослідження процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Постановка задачі. Враховуючи теоретичні надбання в питанні методології управління дебіторською заборгованістю, в статті ставиться за мету проаналізувати підходи щодо структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Методологія. Методичною основою, що дозволяє дослідити структурування процесу управління дебіторською заборгованістю слугують методи компаративного аналізу, синтезу, дедукції та індукції.

Результати дослідження. Проведений аналіз засвідчує, що в спеціальній економічній літературі питання управління дебіторською заборгованістю викладені, як правило, фрагментарно. У періодичних виданнях найчастіше розглядаються найбільш загальні проблеми відзеркалення та списання дебіторської заборгованості в бухгалтерському й податковому обліках і досить традиційні методи управління цим активом. Тому вважаємо за доцільне дослідити погляди відомих вчених щодо формування комплексного механізму управління дебіторською заборгованістю.

І.О. Бланк розробив політику управління дебіторською заборгованістю, що здійснюється у вісім етапів, а саме: аналіз дебіторської заборгованості в попередньому періоді; вибір типу кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції; визначення можливої суми оборотного капіталу, що може бути інвестована в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) та споживчому кредиту; формування системи кредитних умов; формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов кредиту, що надається; формування процедури інкасації дебіторської заборгованості; забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості; побудова ефективних систем контролю за рухом та своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості [5, с.196]. Даний погляд поділяють Г.А. Семенов, А.В. Бугай та О.О. Єропутова [6, с.70] та Т.І. Моргунова, П.О. Шутова [7, с.131].

Наведені етапи носять некомплексний характер, оскільки політика управління дебіторською заборгованістю повинна включати моніторинг стану дебіторської заборгованості, адже ігнорування та нехтування даним етапом робить процес управління нею нелогічним і він втрачає сенс. Сьомий етап не здається нам повним та комплексним, оскільки окрім інструментів рефінансування існує низка більш оптимальних та ефективних методів управління дебіторською заборгованістю. Також вчені залишають поза увагою питання щодо стягнення дебіторської заборгованості в судовому порядку.

І.М. Коренева, В.О. Безугла та М.М. Чирва [8, с.12; 9, с.10] наводять алгоритм управління дебіторською заборгованістю, який складається з наступних етапів: формування цілей і завдань управління дебіторською заборгованістю, відповідних фінансовій і маркетинговій політиці підприємства; виявлення доступних компанії ресурсів (фінансових, трудових і тощо); аналіз інформаційної бази, звітності та визначення ступеня відповідності програмного забезпечення поставленим цілям; вибір методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, що дозволяють при можливостях компанії реалізувати поставлені цілі та завдання, представлення економічного обґрунтування цього вибору; регламентація використання вибраних методів та інструментів; контроль над точністю виконання затверджених регламентів.

З представленим поглядом вчених щодо алгоритму неможливо не погодитися. Але даний алгоритм носить більш загальний характер та не надає комплексного уявлення про процес управління дебіторською заборгованістю, до того ж вчені оминають увагою питання кредитної політики, що, на наш погляд, є важливим моментом при побудові механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства.

У дисертаційному дослідженні П.О. Євдокімова наведено наступне структурування процесу управління дебіторською заборгованістю: аналіз фінансово-економічного стану підприємства, розміру та структури дебіторської заборгованості; розробка політики управління дебіторською заборгованістю підприємства; аналіз кредитоспроможності контрагентів та прийняття рішення щодо виникнення дебіторської заборгованості; виникнення дебіторської заборгованості; облік дебіторської заборгованості та контроль за своєчасністю її погашення; здійснення заходів щодо стягнення та реструктуризації простроченої дебіторської заборгованості; формування резервів сумнівних боргів у бухгалтерському та податковому обліку й списання безнадійної дебіторської заборгованості; аналіз результатів роботи щодо управління дебіторською заборгованістю та корегування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства [10, с.9].

Наведене структурування процесу управління дебіторською заборгованістю носить фрагментарний та непослідовний характер. Оскільки етап – розробка політики управління дебіторською заборгованістю підприємства, повинен включати усі нижче перераховані етапи. Також, слід відзначити, що крім аналізу кредитоспроможності, доцільним є проведення диференціації кредитних умов в залежності від рівня кредитоспроможності, що також не знайшли свого відображення в представленому процесі управління дебіторською заборгованістю. До того ж, вчений залишає поза увагою питання здійснення заходів щодо стягнення строкової (нормальної) дебіторської заборгованості, що, на наш погляд,

є важливим моментом при управлінні дебіторською заборгованістю, оскільки нехтування цим етапом, може призвести до переходу нормальної заборгованості до некерованого стану.

Також, у вищенаведеному структуруванні залишено поза увагою етап планування дебіторської заборгованості, а саме: встановлення загального розміру дебіторської заборгованості, визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованої у дебіторську заборгованість та її узгодження з нормативною (допустимою).

Г.А. Мальцева у дисертаційній роботі зазначає, що у цілому процес управління дебіторською заборгованістю базується на стратегічних рішеннях кредитної, інкасаційної та дисконтної політики [11, с.9]. Диференціація політики управління дебіторською заборгованістю є правомірною та заслуговує на увагу, але, на наш погляд, дисконтна політика повинна бути проміжним елементом кредитної політики, яка передбачає надання знижок за дострокову оплату та формування системи штрафних санкцій за несвочасну оплату.

Більш інформативною є структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю Н.М. Новікової та М.О. Кріпак, яка складається з наступних етапів: аналіз дебіторської заборгованості підприємства; формування принципів кредитної та авансової політики підприємства; планування утворення дебіторської заборгованості покупців та постачальників підприємства; моделювання наслідків реалізації розроблених кредитної та авансової політики на формування прибутку підприємства; реалізація розробленої політики формування дебіторської заборгованості (кредитної та авансової); створення (поповнення, актуалізація) картотеки дебіторів; розробка внутрішніх стандартів, що регламентують процедуру інкасації дебіторської заборгованості; проведення запобіжних заходів; моніторинг стану дебіторської заборгованості та фінансового положення дебітора; аналіз простроченої дебіторської заборгованості; розробка плану заходів по інкасації дебіторської заборгованості та плану-графіку роботи з дебіторами; оцінка необхідності та можливості використання інструментів досудового погашення заборгованості; судове стягнення дебіторської заборгованості [12, с.77; 13, с.362].

Вищезазначені етапи в повній мірі розкривають та відображають процес управління дебіторською заборгованістю, але такий етап, як моніторинг стану дебіторської заборгованості повинен мати перманентний характер, а не бути лише проміжним етапом процесу управління дебіторською заборгованістю.

Висновок. Результати дослідження структурувань процесу управління дебіторською заборгованістю засвідчують, що кожне з них заслуговує на увагу, але в переважній більшості структурувань процес управління дебіторською заборгованістю розглядається як уособлена специфічна область управління підприємством, що, на думку автора, є неприпустимим, оскільки політика

управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними коштами та маркетингової політики підприємства.

Теоретичні надбання щодо організації процесу управління дебіторською заборгованістю будуть покладені в основу побудови механізму управління дебіторською заборгованістю, що знайде своє відображення у наступних дослідженнях.

Список літератури: 1. *Момот Т. В.* Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т. В. Момот, Г. М. Бреславська // Коммунальное хозяйство городов. – Серия: Экономические науки. – 2008. – Выпуск 85. – С. 207–211. 2. *Шестова И. А.* Процесс управления дебиторской задолженностью: основные показатели структурного анализа дебиторов / И. А. Шестова // Научный журнал «Менеджер» Вісник ДонДУУ. – 2004. – №2 (28). – С. 109 – 113. 3. *Білик М. Д.* Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24 – 36. 4. *Басюк Т. П.* Реструктуризація дебіторської заборгованістю підприємства / Т. П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – №12. – С. 115 – 123. 5. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент : Ученый курс / И. А. Бланк. – 2 – е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника – центр, 2004. – 656 с. 6. *Семенов Г. А.* Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: [монографія] / Г. А. Семенов, А. В. Бугай, О. О. Єропутова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 363 с. 7. *Моргунова Т. І.* Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Т. І. Моргунова, П. О. Шутова // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 130 – 136. 8. *Коренева И. Н.* Управление дебиторской задолженностью на предприятиях российской федерации : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / И. Н. Коренева. — Санкт-Петербург, 2008. — 24 с. 9. *Безугла В. О.* Финансовый механизм оптимизации дебиторской задолженности предприятия / В. О. Безугла, М. М. Чирва // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – С. 9 – 13. 10. *Евдокимов П. О.* Управление дебиторской задолженностью (на примере предприятий химической и нефтехимической промышленности) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / П. О. Евдокимов. – Томск, 2007. – 22 с. 11. *Мальцева А. А.* Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. А. Мальцева. – Орел, 2007. – 24 с. 12. *Новікова Н. М.* Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1 (43). – С. 75 – 82. 13. *Кріпак М. О.* Побудова структурно – логічної моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. О. Кріпак // Держава та регіони. – Серія: економіка та підприємництво. – 2006. – №6. – С. 360 – 364.

Надійшла до редколегії 21.01.2013

УДК 656.073:658.153

Структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств /С.В. Кильницька// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 20 (993) - С. 141-145. Бібліогр.: 13 назв.

В статтю проаналізовано структурування процесу управління дебіторської задолженностью підприємств

Ключевые слова: дебиторская задолженность, процесс управления дебиторской задолженностью, этап управления дебиторской задолженностью.

In the article the structuration of process of account receivable management of enterprises is analyzed.

Keywords: account receivable, process of management an account receivable, stage of management an account receivable.

І.П. КОСАРЕВА, канд.екон.наук, доц., ХІФ УДУФМТ, Харків
Г.О. СУКРУШЕВА, канд.екон.наук, доц., ХІФ УДУФМТ, Харків
Н.В. САРМАТИЦЬКА, студентка ХІФ УДУФМТ, Харків

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано досвід будівництва доступного житла в Україні, а також і в інших зарубіжних країнах. На підставі іноземного досвіду розглянуті основні схеми фінансування доступного житла, які складають основу економічних інструментів впливу держав на розвиток доступності житла.

Ключові слова: житлове будівництво, доступне житло, кредитування будівництва житла.

Вступ. Розвиток ринку іпотечного кредитування є одним з пріоритетних напрямків в Україні. Ефективне впровадження іпотечного кредитування дозволить вирішувати різні проблеми в багатьох сферах національної економіки. Проте вітчизняний іпотечний ринок залишається малорозвиненим.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні та ряду розвинутих країн світу досліджено у багатьох наукових працях вчених: Бодрецький М. «Проблематика довгострокового кредитування в Україні»[1]; Гнатківський Б. «Аналіз сучасного стану іпотечного кредитування в Україні» [2]; Гуцал І. «Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період»[3]; Любунь О. «Іпотечне кредитування» [4]; Погорельцева Н. «Дослідження економічної природи іпотечного ринку» [5]; в роботі Сівіцького Д. «Стан та перспективи розвитку ринку іпотеки в Україні в контексті зарубіжного досвіду» [8] та інші роботи.

Мета дослідження, постановка задачі. Мета статті полягає в оцінці світового досвіду будівництва доступного для населення житла й можливості застосування в Україні.

Результати досліджень. За інформацією Української національної іпотечної асоціації (УНІА) обсяги іпотечного кредитування в Україні складають близько 2% ВВП України (у розвинутих країнах ця частка складає понад третини всього ВВП). В європейських розвинених країнах кредити видаються строком на 15-30 років під 4-10% річних. У середньому родині доводиться віддавати 30% від всього їх доходу. Завдяки іпотеці можна оплатити 70% вартості житла. Наприклад, в Бельгії, вона, по суті, списує половину цієї суми. Держава встановлює загальні правила, забезпечуючи ефективність взаємодії всіх учасників процесу житлового кредитування.

Організація іпотечного кредитування має важливе значення в економічній системі та соціальній сфері багатьох країн світу. Ефективна модель іпотечного кредитування впливає на економіку країни шляхом стимулювання попиту на ринку нерухомості, стимулює розвиток будівельної індустрії та сприяє поліпшенню житлових умов населення. За допомогою іпотечного кредитування можливе вирішення ряду складних економічних та соціальних проблем. Становлення інституту іпотеки в Україні починається на межі XIX-XX століть. У 1839 році в Києві відкрилася контора Державного комерційного банку. Потім у 1882 році були створені Селянський земельний банк, який видавав іпотечні довгострокові кредити під наділи, що були у селян, а також у 1885 році Дворянський земельний банк – в допомогу поміщикам, чії садиби були обтяжені боргом. Однак іпотечний кредит передбачав наявність у позичальника приватної власності, перш за все – на землю, тому в СРСР іпотечне кредитування було призупинене. Відродження іпотеки в Україні почалося у 1992 році з прийняттям Закону України «Про заставу» та створенням у 2002 році Української національної іпотечної асоціації з метою сприяння всебічному розвитку іпотечних відносин. Справжнє народження «нової іпотеки в Україні» сталося в 2003 році, коли Верховна Рада ухвалила Закон України «Про іпотеку» [8, с. 85].

Сьогодні вітчизняні та зарубіжні вчені виділяють чотири підходи стосовно розгляду сутності іпотечного ринку: частина вчених розглядає його як ринок іпотечних кредитів та розуміє під ним економічні відносини, що виникають під час видачі та обслуговування іпотечних кредитів [3, с. 19]; частина науковців оцінюють його як сегмент ринку позикового капіталу, де відбувається перерозподіл позикового капіталу, забезпеченого заставою нерухомого майна [7, с. 11]; ряд вчених стверджує, що іпотечний ринок є сегментом ринку цінних паперів, на якому здійснюється купівля-продаж іпотечних облігацій [6, с. 233]. Інші дослідники трактують іпотечний ринок як відтворювальну систему, що включає в себе економічні відносини від акумулювання фінансових ресурсів для іпотечного кредитування до рефінансування іпотечних активів [5, с. 66]. Головною причиною багатоваріантності у трактуванні даної економічної категорії слід вважати те, що іпотечний ринок є динамічним явищем. Можна визначити, що іпотечний ринок являє собою систему економіко-правових відносин, які виникають між суб'єктами суспільного відтворення на фінансовому ринку на основі певних економічних принципів та правових норм з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів, їх розміщення у формі іпотечних кредитів та рефінансування іпотечних активів з метою досягнення економічного і

соціального ефекту. Таке трактування дає можливість розкрити не лише економічну природу іпотечного ринку, а й особливості його функціонування.

Станом на 1 вересня 2012 року: загальний обсяг іпотечних кредитів наданих банками України фізичним і юридичним особам становить 216,02 млрд. грн., він збільшився у порівнянні з початком року на 27,5%. З 2009 року обсяг іпотечних кредитів зменшувався, що ілюструє вплив світової фінансової кризи (рис. 1). Падіння загального обсягу іпотечного портфелю банків України за 2011 рік дорівнює 22,3%. В 2012 році Українська національна іпотечна організація (УНІА) прогнозує скорочення обсягу на 10%, через скорочення іпотечного портфелю лідера українського іпотечного ринку – Укрсиббанка [9].

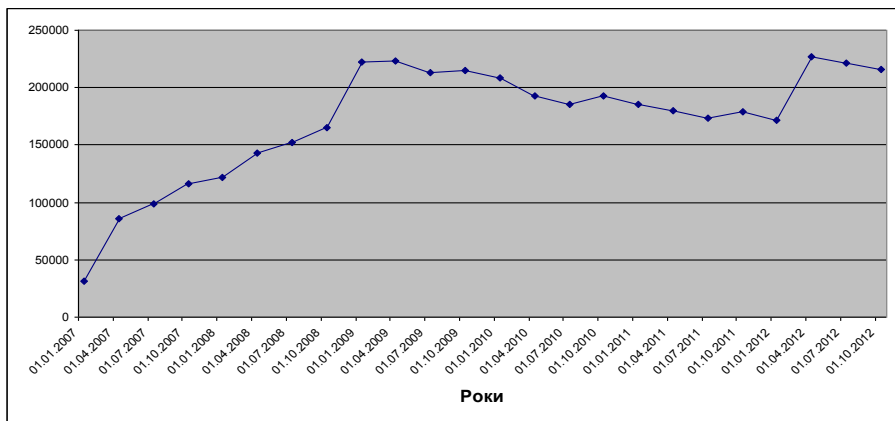


Рис. 1 - Загальний обсяг іпотечних кредитів в Україні у 2007-2012 рр., млн. грн.

Частка іпотечного портфелю до ВВП України на початок 2012 року складає 7,4% – що характеризує український іпотечний ринок як нерозвинутий. На противагу цьому обсяг іпотечних кредитів у США та розвинутих країнах Європейського Союзу становить у середньому близько 50% ВВП, сягаючи 60% у Великобританії, 70% у Нідерландах і Данії [4, с.68]. У цих країнах вартість житлових кредитів для позичальника є настільки низькою (3,5-3,75%), що з рівнем інфляції 3-3,5% іпотечний кредит є фактично безкоштовним, тобто видається за нульовою або навіть мінусовою відсотковою ставкою [1, с.32].

Основним критерієм ступеня розвитку іпотечного ринку є відношення іпотечного портфелю до ВВП (табл. 1) [2, с. 80]. Слід відмітити, що згідно

наведених даних в таблиці 1 Україна не досягла навіть мінімальної позначки, яка характерна для нерозвинутого ринку. А для того, щоб мати розвинутий ринок іпотеки, Україна повинна збільшити обсяги кредитування в 5 разів.

Таблиця 1 – Класифікація ступеня розвитку іпотечного ринку за відношення іпотечного портфелю до ВВП

Назва	Частка іпотечного портфелю у ВВП
Нерозвинутий іпотечний ринок	менше 5%
Фрагментарний	5-10%
Розвинутий	10-15%;
Добре інтегрований	15-20%;
Передовий	понад 20%.

За результатами проведених досліджень визначено, найбільше на обсяги іпотечного ринку впливають загальний обсяг наданих в економіку кредитів та величина капіталу комерційних банків. Крім того, прямо пропорційно обсяги іпотечного ринку залежать від загального обсягу залучених депозитів; рівень середньомісячної заробітної плати та загальний обсяг ВВП. Дані висновки підтверджуються розрахунками коефіцієнтів попарної кореляції між вектором значень результуючого показника (обсяг заборгованості за іпотечними кредитами в Україні) та векторами величини 5 показників.

Таблиця 2 - Статистична залежність обсягу заборгованості за іпотечними кредитами від показників макроекономічного розвитку країни за 2007-2011рр.

Назва показника	Коефіцієнт попарної кореляції
Капітал комерційних банків, в цілому, млн. грн.	0,9974
Обсяг кредитів, наданих комерційними банками, млн. грн.	0,9914
Обсяг залучених депозитів, млн. грн.	0,9513
Середньомісячна заробітна плата, грн	0,9499
Загальний обсяг ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	0,9129

З таблиці 2 – всі вибрані показники суттєво впливають на загальний обсяг вітчизняного іпотечного ринку, оскільки всі розраховані коефіцієнти парної кореляції знаходяться в діапазоні 0,9-1,0 та підтверджують відповідну тісноту та значимість взаємозв'язку. Характерною історичною особливістю вітчизняного іпотечного ринку є значний рівень його валютизації. Незважаючи на спроби регулятора вплинути на валюту кредитування,

протягом 2005-2011 років населення віддавало перевагу іноземній валюті при отриманні іпотечних позик, відповідно рівень валютизації ринку продовжував збільшуватися. Проте станом на вересень 2012 року питома вага іпотечних кредитів виданих у гривні складає майже 50% від загальної суми (див. рис .2).

Основною тенденцією з 2009 року стали спроби мінімізації валютних ризиків комерційними банками – було згорнуто всі програми валютного кредитування під заставу нерухомості, а також розроблено багаточисленні програми реструктуризації валютних кредитів.

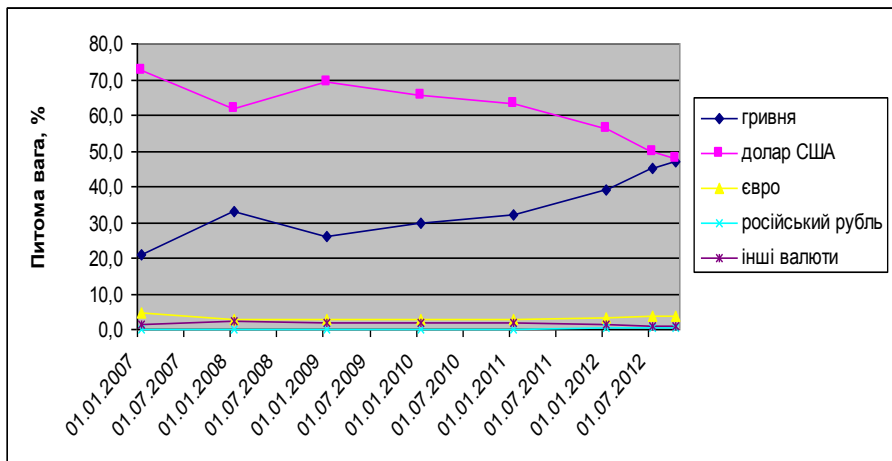


Рис. 2 - Структурна зміна іпотечного кредитування в розрізі валют за 2007-2012 рр.

Іпотечний ринок України характеризується значним рівнем концентрації. Сьогодні в Україні 41 банк готов надати іпотечні кредити, 26 з яких входять до ТОП-50 українських банків за рейтингом НБУ. Останні роки склад п'ятірки лідерів банків-іпотечних кредиторів залишався незмінним. За результатами третього кварталу 2012 року в п'ятірку банків, які забезпечили близько 60% всіх іпотечних кредитів, ввійшли ВТБ Банк, Діамантбанк, Фінанси та кредит, Кредитпромбанк, Меркурій, Приват банк (табл. 3). Перша десятка контролює 78,3 % іпотечного ринку. Ці показники не суттєво змінилися в порівнянні з 2011 роком – п'ятірка лідерів контролювала 57,5% іпотечного ринку, а перша десятка – 80,1%.

Таблиця 3 – Рейтинг банків за обсягами та кількістю рефінансування іпотечних кредитів на 01.10.2012 року

Рейтинг банків за обсягами рефінансування іпотечних кредитів за вересень 2012 року	Рейтинг банків за кількістю рефінансованих іпотечних кредитів за вересень 2012 року
ПАТ «ВТБ БАНК» ПАТ Діамантбанк ПАТ Банк "Фінанси та кредит" ПАТ "Кредитпромбанк" АТ Банк "Меркурій"	ПАТ «ВТБ БАНК» ПАТ Банк "Фінанси та Кредит" ПАТ Діамантбанк АТ Банк "Меркурій" ПАТ КБ "Приват банк"

Залежність вітчизняних банківських установ від наявності іноземних інвестицій та рівня матеріального забезпечення населення на фоні його довіри до банківської системи при формуванні ресурсної бази іпотечного кредитування призвели до того, що в умовах економічної кризи спочатку банки втратили доступ до дешевих середньострокових фінансових ресурсів міжнародного ринку капіталів, а потім на фоні високих темпів інфляції – до заощаджень населення через масове вилучення депозитів.

Обсяг введеного в Україні в січні-червні 2012 року в експлуатацію житла склав 4,241 млн. кв. м житла, що на 55,4% більше показника за аналогічний період 2011 року. Така динаміка викликана тим, що 39,9% загального обсягу житла, або 1,678 млн. кв. м, були введені згідно з Тимчасовим порядком прийняття в експлуатацію будинків, побудованих без дозволу на виконання будівельних робіт. Площа прийнятого в експлуатацію житла в одноквартирних будинках зросла в 2,3 рази. Без урахування цього чинника введення житла в Україні в першому півріччі збільшилося на 17,4%, що гірше показника за перший квартал цього року (25,3%). Всього було введено в експлуатацію 33,57 тис. квартир, у співвідношенні, що видно з рисунку 3. Згідно зі статистичними даними, у першому півріччі скорочення обсягів введення житла було зафіксовано в Києві (на 2,9%) і Севастополі (19,3%), а також семи областях: Вінницькій (2,7%), Миколаївській (12,8%), Одеській (18,8%), Харківській (32,8%), Херсонській (5,2%), Хмельницькій (43,3%) та Чернігівській (7,5%). У Києві та області у січні-червні 2012 року побудовано 23,8% загального обсягу житла, ще 27,4% - в Івано-Франківській, Одеській і Львівській областях, а також АРК. Зокрема, у Києві та області у першому півріччі введено відповідно 467,3 тис. кв. м і 296,3 тис. кв. м житла. Ми можемо дійти висновків, що обсяги державних інвестицій у житлове будівництво вкрай незначні й не здатні забезпечити виконання державою взятих на себе повноважень.

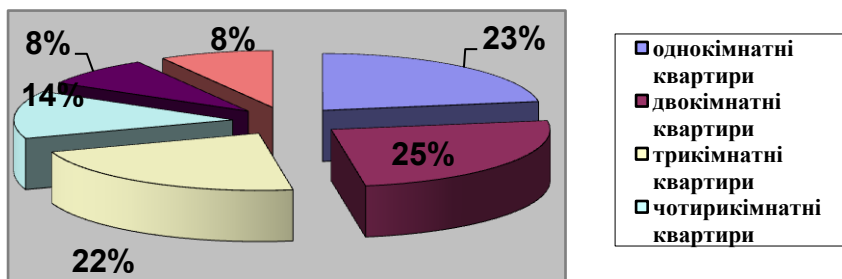


Рис. 3 - Питома вага різного метражу квартир , які введено у 2012 році.

Виходячи з таких даних, потрібно забезпечити державну підтримку іпотечного кредитування, адже при державних гарантіях іпотечних зобов'язань фізичних осіб Державною іпотечною установою, фінансовій компенсації іпотечним банкам частини плати за користування кредитом за пільговою процентною ставкою і при наданні субсидії для сплати першого внеску або частини іпотечного кредиту для придбання житла іпотечного кредитування може стати надійним засобом залучення як заощаджень населення, так і потенційних. Державне регулювання житлового іпотечного кредитування не повинно обмежуватися лише сферою кредитних відносин, воно має включати заходи і в інших сферах (рис. 4)

Саме тому доцільно розглянути, яким чином держави світу використовують фінансові важелі впливу для вирішення житлових проблем власних громадян.

Американська система базується на іпотечному кредитуванні. Провідна і найбільш характерна організаційна риса – домінуюча роль банку у процесі кредитування. Головними іпотечними установами є іпотечні і комерційні банки, кооперативні банки, кредитні спілки. У США іпотека регулюється Федеральним Урядом, а ключові соціальні програми, які він організовує, полягають у пільговому кредитуванні соціально вразливих груп населення. Тенденції «падіння» ринку житла, які відбулися в США свідчать про недосконалість «американської» моделі.

«Німецька схема» заснована на функціонуванні будівельно-ощадних товариств. Виокремлюється два основних типи будівельних товариств: будівельно-ощадні кооперативи і будівельно-ощадні каси (БОК).



Рис.4 - Основні сфери комплексу державного регулювання житлового іпотечного кредитування

Кооперативи є некомерційними організаціями і знаходяться у власності своїх членів, які несуть солідарну відповідальність по зовнішнім зобов'язанням, БОК належать зовнішнім інвесторам, і за своєю суттю є комерційними структурами. На відміну від інших європейських держав у Німеччині БОК користуються власними активами, не залучаючи фінансування ззовні.

За «китайською схемою» держава визначила основним інструментом житлової політики житлові акціонерні товариства – незалежні від держави комерційні організації, яким державні підприємства передали свій житловий фонд.

Висновки. Роль держави полягає у прийнятті відповідних нормативно-законодавчих актів, які регламентують виключення житлових витрат з бюджету підприємства. Так формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами. Разом з цим, там набула поширення практика фондів житлових заощаджень, куди підприємство відраховує кошти з зарплати співробітника та надання громадського житла з відповідною субсидією в

формі зниження цін на житло. Унаслідок певної відповідності економічної ситуації при формуванні державно-управлінського механізму забезпечення доступності житла в Україні доцільно застосувати досвід розвинених країн, зокрема, саме будівельно-ощадні каси є дійовим інструментом державної політики щодо забезпечення населення доступним житлом.

Список літератури: 1. *Бодрецький М.* Проблематика довгострокового кредитування в Україні / *М. Бодрецький* // Вісник НБУ. – 2012. - №5. – С.32-46. 2. *Гнатківський Б. М.* Аналіз сучасного стану іпотечного кредитування в Україні / *Б. М. Гнатківський* // Фінансова система. – 2008 - №10. – С. 79-87. 3. *Гуцал І. С.* Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період. – Тернопіль: Збруч, 2001. – 312 с. 4. *Любунь О.С.* Іпотечне кредитування / *О. С. Любунь, О. І. Кірєєв, М.П. Денисенко* – К.: Центр навч. л-ри, 2011, - 392 с. 5. *Погорськевича Н. П.* Дослідження економічної природи іпотечного ринку / *Н. П. Погорськевича* // Актуальні проблеми економіки. – 2004 – №6. – С. 66-73. 6. *Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева С.Б.* Современный экономический словарь. – М.: Инфа, 2007. – 495 с. 7. *Сазонець Л. І.* Національна система іпотечного кредитування. – Суми: Довкілля, 2006. – 114 с. 8. *Сівіцький Д. П.* Стан та перспективи розвитку ринку іпотеки в Україні в контексті зарубіжного досвіду / *Д. П. Сівіцький* // Економічна наука. – 2010 - №11. – С. 85-87 9. Соціально-економічний розвиток України за січень-серпень 2012 року. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/file/soekru_08_12.pdf

Надійшла до редколегії 21.01.2013

УДК 365.; 332.8

Проблеми розвитку іпотечного ринку в Україні / Л.П. Косарева, Г.О. Сукрушева, Н.В. Сарматичка // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 146-154. Бібліогр.: 9 назв.

В статтю проаналізовано досвід будівництва доступного житла в Україні, а також і в інших зарубіжних країнах. На основі зарубіжного досвіду розглянуто основні схеми фінансування доступного житла, які становлять основу економічних інструментів впливу держав на розвиток доступності житла.

Ключевые слова: жилищное строительство, доступное жилье, кредитования строительства жилья.

The experience of affordable housing in Ukraine and in other foreign countries analyzed in the article. Based on international experience the basic scheme of financing for affordable housing which are the basis of economic instruments to influence of the development of housing affordability are considered.

Keywords: housing, affordable housing, housing loans.

С.В. ГЛУХОВА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків
О.Є. КОНАРЖЕВСЬКА, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ "ВИТРАТИ" ТА ЙОГО СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ

У статті представлено систематизацію сучасних підходів до сутності поняття витрат, класифікацію витрат в ринкових умовах господарювання, їх визначення та аналіз.

Ключові слова: витрати, інвестиційні та поточні витрати, циклічні та безперервні витрати, собівартість продукції.

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформації економіки метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку шляхом найповнішого задоволення потреб споживачів. Реалізація цього завдання залежить від оптимізації витрат виробництва та попиту на продукцію, що виробляється. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами, яке передбачає пошук способів їх зниження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням, пов'язаним із визначенням поняття "витрати", присвячено значну кількість праць наступних вітчизняних і зарубіжних економістів: Котляров С.А., Котенева Е.Н., Покропивний С.Ф., Фільчакова С.О. та ін.

Мета дослідження. Систематизація сучасних підходів до сутності поняття "витрати", класифікація витрат в ринкових умовах господарювання, їх визначення та аналіз.

Матеріали досліджень. Для досягнення поставленої мети застосовано, методи аналізу, синтезу, наукового узагальнення, групування та систематизації.

Результати дослідження. Економічне дослідження будь-якого об'єкта є неможливим без чіткої інтерпретації його складових. Тому в першу чергу доцільно дослідити сутність витрат як економічної категорії.

Вивчення економічної літератури виявило ряд розбіжностей щодо тлумачення поняття «витрати». Усі визначення, представлені у працях науковців можна узагальнити за наступними підходами (у табл.).

Таблиця – Визначення «витрат» в залежності від наукових підходів

Визначення	Підхід	Змістовий акцент
Витрати– це прямі і непрямі, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності.	альтернативної вартості	Витрати визначаються з позиції їх раціонального використання на основі їх можливої економії як основного критерію ефективності діяльності підприємства.
Витрати - це виражені у грошовій формі витрати різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів.	вартісний	Витрати розглядаються як сукупність грошових коштів, які були витрачені для здійснення виробництва продукції.
Витрати – це вартість ресурсів, що використовуються в подальшому для отримання прибутку або досягнення інших цілей організації. До складу витрат належать вартість матеріальних та трудових ресурсів, необхідних для виробництва продукції [1].	цільовий	Витрати визначаються як засіб досягнення певних цілей підприємства.
Витрати - зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [2].	бухгалтерський	Методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про видатки підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, регламентуються стандартом бухгалтерського обліку №16.
Витрати - це ресурси, витрачені на конкретні цілі, у вартісному вираженні. [3].	ресурсний	Розмір витрат визначається виходячи з величини використаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Можуть виступати у натуральному виразі.

Незважаючи на різноманіття підходів до трактування сутності поняття «витрати», можна однозначно стверджувати, що витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Аналізуючи зміст кожного з підходів, слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання кожен з них має певне місце в системі управління підприємством.

Грунтуючись на різноманітності підходів до сутності витрати їх види також залежать від форми вираження та цільового призначення. Витрати мають різне спрямування, але найбільш загальним є поділ витрат:

1) за періодичністю виникнення: інвестиційні та поточні (операційні) витрати, зв'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції (надання послуг);

2) залежно від періодичності повторювання: циклічні та безперервні

витрати. Циклічні повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (витрати на матеріали, заробітну плату виробничників, інструмент та ін.), безперервні існують постійно і незалежні від виробництва (утримання приміщень, споруд, устаткування, управлінського персоналу тощо);

3) в залежності від форми реалізації витрат на підприємстві можуть мати натуральну та грошову форми. Планування й облік витрат факторів виробництва в натуральній формі (кількість, маса, об'єм, довжина тощо) має важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції (послуг);

4) залежно від сфери діяльності витрати мають назву: на підприємствах, що здійснюють матеріально – технічний збут, торговельну, посередницьку діяльність – витрати обігу, на підприємствах виробничого профілю – витрати виробництва чи собівартості;

5) за періодом утворення вартості продукції: в певному періоді (списуються на неї), і реальні грошові виплати. Перші витрати зв'язані з виготовленням продукції незалежно від того, коли куплено відповідні матеріальні ресурси чи найнято робочу силу. Другі – це виплати за придбані чинники виробництва без урахування часу їхнього використання. Реальні грошові виплати обслуговують зовнішній оборот підприємства та оплату праці.

Детальне вивчення сутності та різновиду витрат дозволило дійти висновку що основоположною ознакою їх здійснення є цільова орієнтація. орієнтовано на певний результат. Відповідно виробничої діяльності підприємства такий підхід виражається формулою «Витрати – Випуск».

Саме цей принцип та зміст здійснення витрат відображає сутність собівартості продукції.

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва [4].

Чим вищі показники діяльності підприємства (інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше вдосконалює техніку, технологію та організацію виробництва), тим нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва.

Існують об'єктивні причини, які зумовлюють формування витрат підприємства як самостійної категорії. Цей процес ґрунтується на економічній відокремленості.

Підприємства (виробники) відокремлені як власники засобів виробництва і створюваного продукту. При цьому різноманітність форм власності відбиває різний рівень усупільнення виробництва. Підприємства-товаровиробники мають різну технічну оснащеність (у тому числі в межах однієї форми власності, наприклад, у державному секторі). У зв'язку з цим вони мають різний рівень продуктивності праці та різні витрати матеріальних і трудових ресурсів при виробництві одного виду продукту. Суттєві відмінності виконуваної людьми праці зумовлюють існування вартісної оцінки суспільної праці. Ось чому обмін продуктами праці між виробниками має відбуватись у товарній формі. Для підприємця є дуже важливим технологічний аспект формування витрат виробництва, що визначає, з одного боку, кількість ресурсів, що залучаються, та якість їхнього використання, з іншого. Причому, підприємство повинно використовувати такі методи виробництва, що були б ефективні, як з технологічного, так і з економічного погляду. Тобто кожне підприємство намагається вибрати такий технічно ефективний процес виробництва, що забезпечував би найменші витрати виробництва [5].

Висновки. Узагальнення теоретичних підходів до сутності поняття витрат, дозволило виділити такі основні підходи: вартісний, цільовий, бухгалтерський, ресурсний та альтернативної вартості, що дали змогу трактувати витрати – як ресурси (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів), які виражені у грошовій формі, що використовуються в подальшому для отримання прибутку або досягнення інших цілей організації

Список літератури: 1.Котляров С.А.Управление затратами. - СПб: Питер, 2001. - 160с.: ил. - Серия "Краткий курс". 2.П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”. 3 „Звіт про фінансові результати”, 16 „Витрати”.3.Економіка підприємства: Навчальний посібник : Котенева Е.Н. Краснослободцева Г.К. Фильчакова С.О.4.Економіка підприємства: Підручник/ За ред. С. Ф. Покропівного. — Х.: КНЕУ, — 1999. — 545 с.5.Голов С.П., Пархоменко В.Д.Новый план счетов: построение и применение // Бухгалтер, учет й аудит. — 2000. — № 1.

Надійшла до редколегії 24.01.2013

УДК 338.512

Етимологія поняття "витрати" та його сучасні особливості /С.В. Глухова, О.Є. Конаржевська// Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 20 (993) - С. 155-158. Бібліогр.: 5 назв.

В статті представлена систематизація сучасних підходів до сутності поняття витрат, класифікація витрат в ринкових умовах господарювання, їх визначення і аналіз.

Ключевые слова: затраты, инвестиционные и текущие затраты, циклические и непрерывные затраты, себестоимость продукции.

The article presents a systematization of modern approaches to the essence of the concept of cost, classification of costs in the market economic conditions, their detection and analysis.

Keywords: costs, investment and operating costs, cyclical and continuous cost, the cost of production.

Л.С. ЛАРКА, канд. екон. наук, доц. каф. ЕіМ, НТУ «ХПІ», Харків
Н.М. ДОНЕЦЬ, магістрант каф. ЕіМ, НТУ «ХПІ», Харків
М.О. СІРЕНКО, магістрант каф. ЕіМ, НТУ «ХПІ», Харків

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ

Досліджено структуру стратегічного набору підприємства, проведено логіко-змістове моделювання складових економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, стратегія, стратегічний набір, загальна стратегія, забезпечувальні стратегії.

Вступ. Стрімке поширення теоретико-методологічних засад концепції стратегічного управління на підприємствах в сучасних умовах спричиняє необхідність перегляду підходів до розробки стратегічного набору, під яким розуміють систему стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку його функціонування та розвитку, а також рівень його претендування на місце і роль у зовнішньому середовищі [1, с. 240]. Оскільки мова йде про розвиток підприємства, на перший план виступають питання раціонального використання наявних потенціалів підприємства (виробничого, кадрового, фінансового, інноваційного, маркетингового) при реалізації його загальної стратегії, а також формування ефективного механізму узгодження складових стратегічного набору підприємства. Всі складові потенціалу підприємства взаємопов'язані поміж собою, тому при розробці стратегічного набору слід приділяти належну увагу кожному виду потенціалу. Для цього формують систему показників регулювання використання економічного потенціалу підприємства в цілому [2, с. 283]. Науковцями досить повно досліджені питання управління потенціалом підприємства, запропоновані різноманітні механізми формування стратегічного набору [3 – 5], але залишається відкритим питання взаємодії стратегій, що утворюють стратегічний набір. Актуальність запропонованого нижче дослідження полягає у максимізації синергетичного ефекту від реалізації стратегічного набору підприємства.

Постановка задачі. Основною метою статті є обґрунтування стратегічного набору підприємства у ринкових умовах шляхом ранжирування стратегій, що його утворюють.

Методологія. Під час дослідження застосовано методи аналізу, синтезу та порівняльний метод наукового пізнання.

Результати дослідження. Стратегічний набір підприємства утворюють дві групи стратегій: загальна стратегія та забезпечувальні стратегії, до яких належать продуктово-товарні стратегії напрямку діяльності, функціональні та ресурсні стратегії [1]. Стратегія управління потенціалом підприємства є ресурсною стратегією та містить в собі такі стратегії:

- стратегія управління виробничим потенціалом;
- стратегія управління фінансовим потенціалом;
- стратегія управління інноваційним потенціалом;
- стратегія управління кадровим потенціалом;
- стратегія управління маркетинговим потенціалом;
- стратегія управління інформаційним потенціалом (еккаутигом).

Раціональне планування стратегічного набору підприємства повинно базуватися на узгодженні його наявного та перспективного потенціалів. Для цього необхідно здійснити ранжирування основних заходів для забезпечення економічного потенціалу підприємства за допомогою методу логіко-змістовного моделювання.

Результатом проведення процедури логіко-змістовного моделювання є побудова графу, на якому відображається причинно-наслідковий зв'язок між заходами з використання потенціалу підприємства. У верхній частині графу розташовано найголовніші заходи-причини, у нижній частині – заходи-слідства; лінії зв'язку на графу ілюструють, якому саме заходу-причині відповідає окремий захід-слідство.

Вихідний каталог сукупності матиме наступний вигляд:

- 1 управління виробництвом;
- 2 управління інноваціями;
- 3 управління маркетингом;
- 4 управління фінансами;
- 5 управління персоналом;
- 6 управління еккаутигом.

Причинно-наслідковий зв'язок між заходами з управління потенціалом підприємства відображено в табл. (при попарному зіставленні заходів заходу-причині відповідає значення 1, а заходу-слідству – значення 0). Як видно з табл., головним заходом-причиною виступають заходи з управління маркетингом, що пояснюється використанням концепції маркетингу для досягнення успіху на ринку. Далі слідують заходи з управління виробництвом та заходи з управління персоналом, які мають однакову вагу,

бо відображають проблеми ефективного використання виробничих потужностей та виробничого потенціалу підприємства.

Заходи з управління інноваціями розглядаються у якості заходів-слідства відносно заходів з управління виробництвом, управління персоналом та управління маркетингом, оскільки результати маркетингових досліджень надають спрямованості інноваційній діяльності підприємства, а наявність відповідної виробничої бази та кадрів відповідної кваліфікації виступають ресурсною базою реалізації інноваційної діяльності.

Таблиця – Причинно-наслідкові зв'язки між заходами з управління потенціалом підприємства

Захід	1	2	3	4	5	6	Разом
1	X	1	0	1	0	1	3
2	0	X	0	1	0	1	2
3	1	1	X	1	1	0	4
4	0	0	0	X	1	0	1
5	1	1	0	0	X	1	3
6	0	0	0	1	0	X	1

Заходи з управління фінансами та управління екзаунтингом (збір, обробка, класифікація, аналіз та оформлення фінансової інформації) рівнозначні та виступають як слідства попередніх заходів, оскільки саме заходи з управління маркетингом, виробництвом, персоналом та інноваціями надають спрямованості заходам з управління фінансами та визначають характерні особливості фінансової інформації. Граф причинно-наслідкового зв'язку заходів з управління потенціалу підприємства наведено на рис. .

Реалізація стратегічного набору підприємства з урахуванням результатів логіко-змістовного моделювання дозволить визначити пріоритети в процесі стратегічного управління. Правильно розставлені акценти в стратегічному наборі – це запорука максимізації синергічного ефекту. В економіці синергічний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, ніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування. Механізм взаємодії окремих структурних

компонентів економічного потенціалу підприємства не є тотожним механізму використання економічного потенціалу підприємства [2, с. 284].

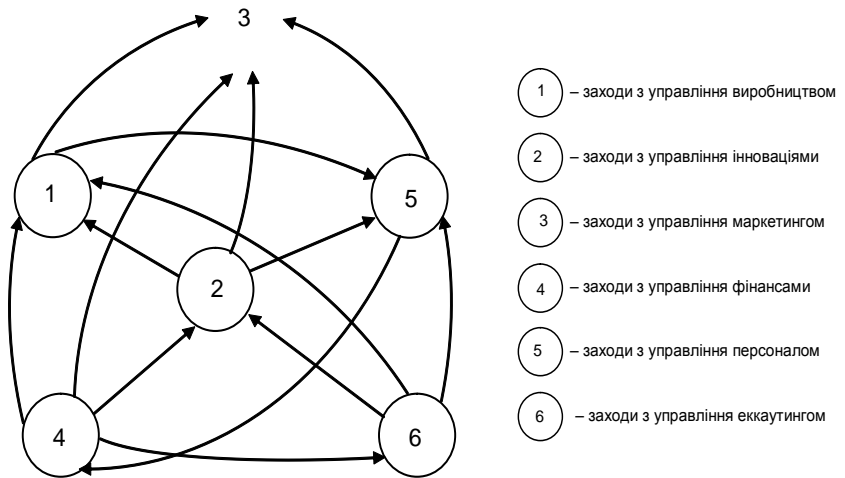


Рис. – Граф заходів з управління підприємством

Він дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку та розвиток складових потенціалу підприємства.

Висновки. Таким чином, розуміння важливості стратегії управління потенціалом підприємства як найвагомішої складової його стратегічного набору дозволяє провести структуризацію цілей, координацію складових набору під час реалізації місії підприємства.

Список літератури: 1. Шериньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шериньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 2. Латин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия / Е.В. Латин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с. 3. Богачевський Б.С. Потенціал і розвиток підприємства / Богачевський Б.С., Заблоцька І.В., Решетняк О.О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с. 4. Отенко І.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монографія / І.П. Отенко. – Х. : ХНУ, 2006. – 256 с. 5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монографія / А.Э. Воронкова. – Луганск : СНУ ім. В.Далія, 2004. – 314 с.

УДК 658.15

Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору /Л.С. Ларка, Н.М. Донець, Т.Є.Никифорець // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 20 (993) - С. 159-163. Бібліогр.: 5 назв.

Исследована структура стратегического набора предприятия, проведено логико-содержательное моделирование составляющих экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, стратегия, стратегический набор, общая стратегия, обеспечивающие стратегии.

The structure of the enterprises potential is developed, the relationships of reasons and consequences between enterprises management spheres are installed.

Keywords: capacity, strategy, strategic set, the overall strategy to ensure that strategy

УДК 336

Р.Г. МАЙСТРО, канд.екон.наук, доц. НТУ «ХП», Харків
А.А. ПОЗДНЯКОВА, магістрант, НТУ «ХП», Харків

ВАЖЛИВІСТЬ СИСТЕМАТИЧНОГО ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні підходи до визначення поняття «фінансовий стан підприємства», здійснено фінансовий аналіз за складовою «оборотні кошти» на прикладі сучасного підприємства, оцінено важливість проведення систематичного фінансового аналізу, запропоновано можливі напрямки поліпшення фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз, оборотні кошти, етапи аналізу.

Вступ. Проведення систематичного аналізу власного фінансового стану є обов'язковим завданням кожного сучасного підприємства. В умовах швидкого розвитку технологій, високої конкуренції та нестабільних економічних умов кожне підприємство повинне систематично аналізувати показники ефективності своєї роботи, щоб мати можливість порівняти свій рівень діяльності з оптимальними показниками, з конкурентами та вчасно відреагувати на існуючі проблеми. Систематичний аналіз фінансового стану дає змогу виявити проблеми у функціонуванні у тенденції, тобто наглядно оцінити показники у конкретні періоди діяльності, що дасть більший об'єм інформації, тобто підприємство

© Р.Г. Майстро, А.А. Позднякова, 2013

отримає більш детальний аналіз, який дозволить якісніше спрогнозувати необхідні задачі та заходи для підприємства.

Постановка проблеми. Однією з найпоширеніших причин кризового

стану підприємств є низька якість фінансово-аналітичної роботи та не систематичний характер аналізу, тобто підприємства починають робити поглиблений та досить частий аналіз вже після виникнення проблем у діяльності.

Ціль аналізу фінансового стану полягає у своєчасному виявленні та усуненні недоліків у звичайній діяльності підприємства для забезпечення отримання стабільного прибутку та уникнення збитків у майбутньому. Якісний фінансовий аналіз дає змогу підприємству оперативно виявити й усунути проблеми, спрогнозувати можливі фінансові результати, розробити конкретні заходи, спрямовані на підвищення ефективності роботи підприємства та зростання прибутку. Сучасні підприємства повинні розуміти, що в умовах кризи дуже важливим є вміння відстежувати та оцінювати свою діяльність систематично.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми оцінки фінансового стану сучасних підприємств займалися багато вчених. Для отримання найбільш повного та змістовного визначення фінансового стану підприємства, його особливостей і складових було проаналізовано роботи професорів Кузьменко Л.В., Косової Т.Д., Кононенко О., Ніколаєвої Т.П.

Мета дослідження. Метою дослідження є формування комплексного та всебічного поняття «фінансовий стан підприємства», систематизація його складових, оцінка важливості систематичності аналізу фінансового стану.

Матеріали досліджень. Для досягнення поставленої мети застосовано методи узагальнення, аналізу, систематизації та синтезу.

Результати дослідження. Проведення якісної та змістовної оцінки фінансового стану підприємства є невід'ємною частиною комплексного аналізу підприємства. В свою чергу проведення аналізу фінансового стану неможливе без чіткого розуміння сутності цього поняття та його складових.

Після проведення аналізу та синтезу підходів до визначення поняття «фінансовий стан підприємства» отримано ряд наукових визначень. Найбільш змістовними з них є:

1) «найбільш економічно обґрунтованим та об'єктивним є визначення фінансового стану як результату взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства» [1];

2) «фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів» [2];

3) «фінансовий стан підприємств характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів. У ринковій економіці фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності, які цікавлять не тільки працівників підприємства, але і його партнерів, державні, фінансові, податкові та інші органи» [3].

Проаналізувавши усі вище надані тлумачення поняття «фінансовий стан» сформовано нове, більш змістовне пояснення цього поняття.

Отже, фінансовий стан підприємства – це дуже важливий критерій його успішності, який показує вміння підприємства вдало керувати фінансовими операціями, зокрема вчасно проводити грошові розрахунки, та характеризується сукупністю показників, які відображають кінцеві результати його діяльності, в яких в свою чергу заінтересовані усі люди, пов'язані з діяльністю підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства складається з декількох етапів, пріоритетні з них визначаються в залежності від інформації, яку необхідно отримати підприємству у ході аналізу.

Новий підхід до визначення етапів аналізу фінансового стану заснований на утворенні взаємозв'язку етапів з метою і змістом робіт, які входять у ці етапи. Сучасне підприємство може проаналізувати свою діяльність за допомогою трьох етапів: організаційного, розрахункового та заключного.

В організаційному етапі, ціллю якого є підготовка до проведення аналізу фінансового стану, визначаються задачі аналізу, наприклад, оцінка майнового стану, ліквідності та платоспроможності; визначаються напрямки аналізу, наприклад, порівняння у динаміці, здійснюється вибір, оцінка і моделювання інформаційного забезпечення аналізу, методів аналізу.

У розрахунковому етапі здійснюється експрес-аналіз, у якому добирається невелика кількість найбільш істотних і порівняно нескладних у обчисленні показників і проводиться постійний їх моніторинг; поглиблений аналіз, тобто розрахунок фінансових коефіцієнтів, факторний аналіз та прогнозування (його необхідність може визначатися після отримання результатів експрес-аналізу).

У заключному етапі проводиться узагальнення та систематизація результатів аналізу, тобто надається узагальнююча оцінка поточного фінансового стану; оформлення надання результатів аналізу, тобто здійснюється вибір форми оформлення та надання результатів аналізу фінансового стану користувачам інформації [1].

Після проведення аналізу за етапами надаються рекомендації, розробляються заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

Розрахунковий етап аналізу може оцінюватися за допомогою таких показників, як платоспроможність, ліквідність, майновий стан, ділова активність, фінансова стійкість підприємства.

Характер фінансового стану підприємства можна оцінити за допомогою визначення коефіцієнтів, таких, як, наприклад, коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт автономії, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового левериджу [4]. Пряме уявлення про динаміку розвитку підприємства та його показників є зіставлення показників діяльності підприємства за роками, аналіз процентів складових у загальному обсязі коштів, систематична оцінка рівня показників.

Потрібно враховувати, що на фінансовий стан підприємства впливають не тільки вміння підприємств вдало використовувати кошти та вчасно здійснювати грошові розрахунки, а й інші фактори – політика держави, на території якої воно працює, положення конкурентів на ринку, економічні зміни та тенденції розвитку у світі, зміна доходів споживачів, науково-технічний прогрес.

На прикладі торговельного підприємства, проведено аналіз його фінансового стану за однією з складових оцінки – майновим станом, зокрема за аналізом структури оборотних коштів підприємства та оцінено важливість систематичності проведення аналізу (приклад розрахункового етапу аналізу).

У таблиці наведено аналіз структури оборотних коштів підприємства у 2011 році.

Таблиця – Аналіз структури оборотних коштів підприємства у 2011 році

Наймен. статті	На початок 2011 р.		На кінець 2011 р.		Зміна		
	абс.вел., тис.грн.	відн.вел. (частка в обор. акт.),%	абс.вел., тис. грн.	відн.вел. (частка в обор. акт.), %	в абс. вел., тис. грн.	у стр., п.п. *	темпи зміни, %
Оборотні активи							
Запаси	147,4	2,49	96,2	0,93	-51,2	-1,56	65,26
Готова продукція	1560,0	26,39	1915,1	18,53	355,1	-7,86	122,76
Деб. заборг.	2674,0	45,24	5553,3	53,72	2879,3	8,48	207,68
Грош. кошти та їх еквів.	1404,5	23,76	2371,8	22,94	967,3	-0,82	168,87
Інші оборотні активи	125,1	2,12	400,9	3,88	275,8	1,76	320,46
Разом за розд.	5911,0	100	10337,3	100	4426,3	0	174,88
*Проценти і пункти							

Таблиця, надана вище, демонструє, що найбільшу питому вагу у структурі оборотних активів підприємства зайняла дебіторська заборгованість. На початок 2011 року вона склала 2674 тис.грн, щосклало 45,24 % у загальному обсязі

оборотних активів, на кінець 2011 року вона склала 5553,3 тис.грн., що склало 53,72 % у загальному обсязі оборотних активів, тобто заборгованість зросла.

Протягом року найбільшу частку у оборотних активах склала дебіторська заборгованість, тобто підприємство нерационально використовувало свої кошти, що є суттєвою проблемою його діяльності.

Структура активів з високою часткою заборгованості та низькою часткою грошових коштів може свідчити про переважно не грошовий характер розрахунків, та про проблеми, пов'язані зі своєчасністю розрахунків та маркетинговою політикою підприємства. Вона свідчить про те, що підприємство не вміє чітко координувати свою діяльність, не має налагодженої системи роботи з клієнтами та не у повній мірі відстежує дії своїх клієнтів за розрахунками з ним.

Доцільно звернути увагу, що аналіз оборотних коштів дозволив виявити проблеми у діяльності підприємства. Якщо підприємство аналізувало б власну діяльність частіше, воно могло б уникнути погіршення показників.

Тобто, головною задачею сучасного підприємства є систематичність та якість аналізу свого фінансового стану.

На основі отриманих даних доцільно запропонувати можливі зміни у моделі роботи підприємства та звернути увагу на фактори, які впливають на успішність організації в цілому.

Отже, для того, щоб підприємство почало вчасно отримувати гроші за товари та послуги від його клієнтів, доцільно ввести та працювати за системою обов'язкової передоплати, особливо для торговельного підприємства, тобто заздалегідь захистити його від збитків.

Дуже важливим для сучасних підприємств є не тільки своєчасність грошових розрахунків, а й ступінь довіри клієнтів, їх обізнаності щодо культури підприємства, особливостей його відносин з клієнтами. Тобто підприємство повинне формувати правильний власний імідж у уяві своїх клієнтів для того, щоб вони розуміли що, якщо вони не будуть відповідально відноситись до розрахунків з підприємством, то підприємство не буде у подальшому очікувати цих розрахунків. Якщо підприємство не має чіткої системи оплати своїх послуг і товарів, це може викликати проблеми у майбутньому. У даному питанні повинен працювати метод «батога і пряника». Сутність його методу полягає у заохоченні відповідальних клієнтів та відмови або попередження клієнтів, що не розраховуються вчасно. Заохоченням можуть бути спеціальні знижки та пропозиції, а повчанням може бути підвищення ціни у подальшому співробітництві.

В сучасних умовах набуває особливого значення менеджмент персоналу, зокрема його мотивація, яка буде сприяти відданості робітників та бажанню якісно та плідно працювати. Тренінги персоналу також дозволяють підвищити

кваліфікацію, удосконалити модель поведінки з клієнтами, що дозволить підвищити ефективність роботи підприємства.

Такожу системі забезпечення ефективного функціонування підприємств в сучасному світі важливе місце посідає прогнозування фінансового стану. Його роль зростає в умовах виходу ринкової економіки з кризи. Прогнозування діяльності підприємства дозволяє скорегувати заплановані заходи та розширити уявлення робітників про можливі слабкі та сильні сторони у майбутньому.

Отже, проведення фінансового аналізу надало підприємству можливість виявити його слабкі сторони та на основі отриманих даних запропонувати можливі заходи та методи, які дозволять підвищити ефективність його роботи.

Висновки. На прикладі сучасного підприємства була наглядно доведена важливість систематичного діагностування показників підприємства, яке дає можливість отримати результати роботи у динаміці та адекватно й вчасно спроектувати задачі та методи боротьби зі слабкими сторонами підприємства. Систематичний та якісний аналіз фінансового стану дасть змогу вчасно отримати інформацію про недоліки у функціонуванні підприємства та дасть змогу надати необхідні рекомендації щодо стабілізації або поліпшення стану підприємства.

Список літератури: 1. *Косова Т.Д.* Фінансовий аналіз, навчальний посібник – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 440 с. 2. *Кузьменко Л.В., Кузьмін В.В., Шаповалова В.М.*, Фінансовий менеджмент: навчальний посібник, Олді-плюс, 2003 р. – 240 с. 3. *Ніколаєва Т.П.* Фінанси підприємств, Московський Міжнародний Інститут економетрики, інформатики, фінансів і права, 2003 – 158 с. 4. *Кононенко О., Клиженко Я.* Аналіз фінансової звітності / Ред. Я. Кавторєва. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2009. – 224 с.

Надійшла до редколегії 25.01.2013

УДК 336

Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства /Р.Г. Майстро, А.А. Позднякова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 163-168. Бібліогр.: 4 назв.

В статье исследованы основные подходы к определению понятия «финансовое состояние предприятия», осуществлен финансовый анализ по составляющей «оборотные средства» на примере современного предприятия, оценена важность проведения систематического финансового анализа, предложены возможные пути улучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый анализ, оборотные средства, этапы анализа.

The article explores the main approaches to the definition of conception «financial condition of the enterprise», a financial analysis was carried out by the component «current assets» using an example of a modern enterprise, the importance of implementation of a regular financial analysis was evaluated, possible ways of improvement of the financial condition of the enterprise were proposed.

Keywords: financial condition, financial analysis, circulating assets, stages of analysis.

О.В. НАЗАРЕНКО, канд.екон.наук,доц., НТУ “ХПІ”, Харків
Н.Б. РЕШЕТНЯК, канд.екон.наук, доц., НТУ “ХПІ”, Харків
О.Ю. ЄГОРОВА, канд.екон.наук, доц., ХНАМГ, Харків

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ НА МІКРО- ТА МАКРО-РІВНЯХ

У статті визначається взаємозв'язок економічного благополуччя на мікро- та макро-рівнях. Людина відчуває комфортність життя, коли має економічну свободу, чисту екологію, розвинуту інфраструктуру, високий рівень освіти, медицини, культури. Держава та еліта суспільства повинні дбати про розвиток народу та кожної людини.

Ключові слова: міжнародний індекс щастя, індекс людських ресурсів, благополуччя, міжнародні рейтинги України.

Вступ. На початку ХХІ сторіччя у центрі уваги економістів опинилась оцінка благополуччя на рівні окремого домогосподарства і на рівні країни. Провідні політики визнають, що треба зосереджуватись не тільки на зростанні валового внутрішнього продукту країни, але й на валовому благополуччі, рівні щастя окремої людини. Прем'єр-міністр Великобританії Девід Кемерон виголосив: «Настав час визнати, що ми живимо не лише заради грошей, але й заради щастя»[1].

Аналіз основних досягнень і літератури. Доречно згадати еволюцію поглядів економістів на суспільне благополуччя. Адам Сміт писав, що розподіл та продуктивність праці створюють багатство. Дж.Бентам підкреслював, що благополуччя – це щастя найбільшої кількості людей. А.Пігу справедливо стверджував, що економічне благополуччя охоплює стан навколишнього середовища, відносини між людьми, житлові умови, громадянський порядок. А. Мюллер-Армак наголошував, що «самостійний та незалежний від опіки держави громадянин стає вільною людиною, що відповідає за себе і сім'ю Чим багатішим є суспільство, тим менше людей потребує суспільних благ від держави»[2]. Ці судження є дуже корисними і для сьогодення.

Незважаючи на матеріальний прогрес, який досягнутий суспільством за останні 50 років кінця ХХ – початку ХХІ сторіччя, люди не відчувають себе щасливими, - констатує Р.Лейард, засновник руху «За щастя» (ActionforHappiness). Рух «За щастя», нещодавно заснований у Лондоні групою вчених, має намір змінити цю сумну картину. З їх точки зору

необхідним є масовий глобальний рух до кардинальних змін стилю життя сучасного суспільства.

З економічної точки зору збільшення виробництва в усіх галузях веде до збільшення комфортності життя. Збільшення грошових доходів населення дає можливість більше споживати товарів та послуг. Але сучасність дає «мінуси», які грошовий індикатор не фіксує: нервовість, монотонність роботи, передчуття звільнення в умовах конкуренції, втрата сімейних цінностей, самотність у великих мегаполісах, корпораціях тощо.

Людина відчуває невдоволеність від життя, коли купівля нових товарів не гарантує відчуття щастя надовго. Суспільство споживання підштовхує людину до постійного розвитку бажань, невдоволення станом речей, порівнюванням себе з іншими, погонею за вигаданою насолодою. Справжні цінності життя – допомога ближньому, вдячність батькам, повага до шляхетності – відсуваються на другий план.

Реальна економічна політика абсолютизує такий показник, як об'єм валового внутрішнього продукту. Проте метою життя для більшості людей є не бути багатими, а бути щасливими і здоровими. Міжнародний індекс щастя – HappyPlanetIndex (HPI) оцінює показники: суб'єктивна задоволеність людським життям, очікувана тривалість життя і так званий «екологічний слід». Екологічний слід – це вплив людини на середовище проживання, який дозволяє розрахувати розміри території, необхідної для виробництва споживаних людиною ресурсів і зберігання відходів. Вперше HPI було розраховано асоціацією NeweconomicFoundation у 2006 році для 178 країн. Вдруге розрахунок проводився у 2009 році для 143 країн. За підсумками 2009 року «найщасливішими» країнами були Коста-Ріка, Ямайка та Домініканська Республіка. «Найнещасливішими» були Зімбабве, Танзанія, Ботсвана. У 2012 році лідерами HPI визначені Коста-Ріка, В'єтнам, Колумбія. Ізраїль займає 15 місце, Китай – 20, Норвегія – 29, Швейцарія – 34 місце, Великобританія – 41, Франція – 50, Росія – 108 місце. Розвинуті країни мають, з одного боку, високі показники тривалості життя (більше 80 років), але, з іншого боку, мають гірші значення показників «екологічного сліду» ніж країни, що розвиваються[3].

Насамперед, високі значення HPI базуються на показниках суб'єктивної задоволеності життям людей в країнах, де немає стресової складової сучасного виробництва, науки і техніки. Україна значно відстає від лідерів за тривалістю життя та значенням екологічного сліду.

Мета дослідження, постановка задачі. У 2012 році Україна зайняла 78 місце з 80 країн, у яких варто було б народитися, за версією журналу

«TheEconomist»). Кращими країнами, де варто було б народитися, визначено Швейцарію, Австрію, Норвегію. В першій десятці також Швеція, Данія, Сінгапур, Нова Зеландія, Нідерланди, Канада, Гонконг. Автори рейтингу враховували 11 головних факторів, серед яких – оцінка особистого щастя громадян, оцінка благополуччя, безпеки життя, довіра суспільним інститутам, оцінка системи охорони здоров'я, схильність до сімейних цінностей.

Україна займає 76 місце серед 187 оцінюваних країн за індексом розвитку людського потенціалу згідно з визначенням експертів ООН: вона входить до групи країн з високим рівнем людського потенціалу (48-94 місця). Укладачі рейтингу відзначили, що очікувана тривалість життя в Україні – 68,8 років, у середньому на освіту витрачається 11,3 роки, а рівень освіченості складає 99,7%; Значення валового продукту на душу населення становить 6,175 тис.доларів.

Але відповідно до звіту Всесвітньої організації Охорони Здоров'я, наша Батьківщина демонструє вражаюче прикре лідерство за рівнем дитячого алкоголізму. Україна також має найгірший показник серед європейських країн у рейтингу індексу сприйняття корупції – 144 місце з 174 позицій вона зайняла за визначенням організації TransparencyInternational.

Не може задовольнити і синтезуючий індекс глобальної конкурентоздатності, складений Фондом ефективного керування при підтримці Всесвітнього економічного форуму. 73 місце з 144 країн не може викликати задоволення. Інституційне середовище все ще не повернено до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.[4]

Матеріали досліджень. На макроекономічному рівні Україні потрібні серйозні зміни стратегії розвитку:

- 1) рішуче проведення програми енергозбереження;
- 2) надання економічної свободи головному ресурсу – 45,5 мільйонам активно працюючих людей;
- 3) залучення інвестицій.

Без політичної волі такі зміни не можливі. Але на політиків може вплинути активність публічних дискусій, більш помітна роль креативних людей[5].

Але початок формування відчуття щастя лежить на мікрорівні – рівні окремої людини. Людина не може бути щасливою, якщо в неї є проблеми з комунікацією, внутрішнім розвитком, цілеспрямованістю. Тому вчені радять збільшувати ступінь соціалізації завдяки більшому спілкуванню з друзями, відвідуванню клубів, спортивних, мистецьких заходів. Ніколи не можна

припиняти саморозвиток, слід більше подорожувати, активно рухатись до сімейного благополуччя, змінювати свої хобі.

Співвідношення праці й відпочинку – ще один визначальний фактор відчуття щастя. Відсутність праці більш за все негативно впливає на психіку людини. Співвідношення праці та відпочинку повинно бути збалансованим. Ті люди, хто витрачає на роботу замало часу, страждають від відчуття невдоволеності значно більше, ніж ті, хто є занадто перевантажені.

Матеріальне благополуччя виступає вагомим фактором для забезпечення почуття задоволеності людини життям. Вчені з Принстонського університету (США) визначили рівень грошового доходу – 6.250 доларів на місяць – за якого люди легко ставляться до життєвих проблем. Ті, хто отримують менше, частіше скаржаться на життя. А ті, хто мають більший дохід мають негативні ефекти, які призводять до втрати можливості відчувати «маленькі радощі від життя».

Британські вчені з університету Уорвіка визнали, що сума доходу є важливою не сама по собі, а у порівнянні з доходами друзів, сусідів. Організацією економічної співпраці та розвитку (ОСДЕ) складено рейтинг заробітної плати вчителів по всьому світу за 2012 рік. Виявилося, що вчитель у Люксембурзі отримує на початку своєї діяльності 50175 євро, а при виході на пенсію його дохід збільшується до 88517 євро. Заробітну плату українського вчителя (4 тис. доларів за рік) важко співставити з наведеними вище показниками[6].

Ще одним загрозливим фактором є різка диференціація населення України. За останні 20 років, за даними досліджень Інституту соціології НАН України [7], розрив між доходами 10% найбагатших і 10% найбідніших українців збільшився втричі: з 12:1 у 1990 році, до 30:1 у 2000 році і до 40:1 у 2010 році.

Результати дослідження. Нерівномірність розподілу доходів, яку спричинено низьким рівнем розвитку та високим рівнем корумпованості суспільства, веде до зменшення стабільності економічної системи і зменшення відчуття поваги до своєї країни. Відчуття щастя потрібно досягати усіма можливими способами: розвитком оптимістичного уявлення майбутнього, тренуванням відчуття вдячності, фокусуванням на позитивних моментах сьогодення. Рецепт щастя – припинити ганятися за ним, навчитись бути задоволеним тим, що маєш. Відштовхуючись від сьогоднішніх реалій, треба йти до перспектив шляхом формування в українців відчуття реального покращення життя за рахунок зниження злочинності, розвитку

інфраструктури, поліпшення екології, підвищення рівня освіти, медицини, культури.

Українські державні та громадські інститути повинні все більше уваги приділяти якості життя людей, зменшенню нерівності в доходах, створенню умов для стимулювання власного, внутрішнього виробництва та науки, формуванню патріотичної еліти суспільства, розвитку творчих здібностей кожного громадянина країни. Бо саме творчість талановитих і щасливих людей є невичерпним економічним ресурсом, який спроможний розв'язати всі проблемні виклики XXI сторіччя.

Список літератури. 1.<http://korrespondent.net/tech/1266271>. 2. Національна економіка: Підручник. / За ред. П.В. Круша. – К.: Каравела, 2008, с. 19-23. 3. Abdallah, S., Thompson, S., Michaelson, J., Marks, N., Steuer, N. et al. (2009). TheHappyPlanetIndex 2.0. NewEconomicsFoundation. 4.<http://www.unian.net/544866>. 5.<http://economics.lb.ua/interview/2012/11/14/178841>. 6.<http://korrespondent.net/business/career/1445007>. 7. Тимків К. Принципи та жебраки. Українські капіталісти багатші за бідняків у середньому в 40 разів. / Кореспондент, № 51, 2011.

Надійшла до редколегії 25.01.2013

УДК 658.012.4

Оцінка економічного благополуччя на мікро- та макро-рівнях /О.В. Назаренко, Н.Б. Решетняк, О.Ю. Єгорова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 169-173. Бібліогр.: 7 назв.

В статтю утверджується взаємозв'язок економічного благополуччя на мікро- та макро-рівнях. Чоловік відчуває комфортність життя, якщо має економічну свободу, чисту екологію, розвинуту інфраструктуру, високий рівень освіти, медицини, культури. Державі та еліті суспільства слід турбуватися про розвиток народу і кожного громадянина.

Ключеві слова: міжнародний індекс щастя, індекс людських ресурсів, благополуччя, міжнародні рейтинги України.

The relationship of material well-being at micro and macro levels of economy is stated in the article. An individual perceives the life of comfort if he or she has economic freedom, clean environment, extended infrastructure, high level of education, healthcare, and culture. The state and the elite of society should take care of the development of the people and each individual.

Keywords: HappyPlanetIndex, IndexHumanResources, happiness, International rating of Ukraine.

С.А. МЕХОВИЧ, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Л.В. ПОГОРСЛОВА, асп., НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПІДБОРУ І РОЗСТАНОВКИ РОБОЧИХ КАДРІВ НА РЕМОНТНИХ РОБОТАХ

У роботі розглянуті питання використання в аналізі специфічних методичних прийомів, серед яких окрім економіко-статистичних методів важливе місце повинні займати методи соціологічних обстежень, включаючи анкетування і інтерв'ю.

Ключові слова: стимулювання, праця, ремонтні роботи, прийоми, методи

Вступ Розроблена нами і опробована рейтингова система оцінки професійно-особистісних якостей ремонтних робітників, будучи впровадженою на підприємствах, потягне за собою цілий ряд організаційних змін і коректив. Організація ремонтних робіт дійсна тільки в тому випадку, якщо синхронно працюють всі її складові, а саме: організаційно-економічні, матеріально-технічне та кадрове забезпечення в поєднанні з діючою системою ППР. Деалектичність взаємозв'язків усіх перерахованих складових полягає в тому, що змінення однієї з частин неминує в тій чи іншій формі проявляється в будь-який інший. Так, зміни системи оплати і стимулювання праці та ремонтних робітників на базі рейтингу повинно істотно позначитися серед інших умов на кадровому забезпеченні ремонтних робіт, і це заслуговує окремого розгляду з наступних причин:

1) У кінцевому рахунку своєчасність і якість ремонту залежать не тільки і не стільки від організаційних систем (включаючи стимулювання), скільки від тих, хто цей ремонт виконує.

2) Рейтингова система повинна «висвітити» істинний професійний рівень працівників і позитивно позначитися на їх розстановці в процесі виконання ремонтних робіт.

3) Рейтинг, як система, може з успіхом іпользовать при підборі ремонтних кадрів.

Ці обставини змушують нас розглядати кадрове питання дещо докладніше.

Постановка завдання У ринкових умовах підприємства прагнуть позбутися від малокваліфікованих, некомпетентних, недисциплінованих кадрів і залишити найбільш цінних, придатних до певних умов спеціалістів. Поступово формірується ринок робочої сили, який стається складною системою відносин, опосередковуючи обмін індивідуальною

здатності до праці на фонд життєвих засобів і розміщення працівників у системі суспільного поділу праці у відповідності з рухом попиту, пропозиції та рівня оплатним праці. » [150, с.13].

Ринок праці виконує різноманітні функції:

- погоджує інтереси суб'єкта трудових відносин;
- забезпечує пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб;
- підтримує рівновагу між попитом і пропозицією робочої сили;
- формує трудовий резерв у сфері обігу для нормального ходу процесу суспільного відтворення;
- опосередковує розподільні відносини і стимулювання праці, формування професійно-кваліфікаційної структури;
- впливає на умови реалізації особистого трудового потенціалу.

Останнім часом, у зв'язку з розвитком нових форм господарювання, приватизацією, створенням приватних підприємств спостерігається обмеження мобільності працівників, закріплення їх на одному робочому місці., А як наслідок-зниження попиту на робочі місця.

Результати дослідження У науково-технічній літературі досить точно визначені поняття «попит» і «пропозиція» робочої сили. Під «попитом» розуміють обсяг і структура вакантних робочих місць в різних сферах суспільного господарства. «Пропозиція»-це сукупність незайнятого працездатного населення, активно претендує на робочі місця, які забезпечують дохід в якості еденічних джерела засобів існування працівнику і членам його семьи. [1]

В якості міри, що забезпечує зменшення «розриву» між попитом і пропозицією в США, наприклад, організується мережу дрібних підприємств, які в принципі здатні вирішити в якійсь мірі проблему працевлаштування. В даний час в розвинених капіталістичних країнах дрібні та середні фірми складають 96-98% всіх діючих компаній і дають зайнятість від 50 до 75% всього працездатного населення. [2]

Аналогічне становище складається і в Росії. Створюється мережа кооперативів, малих та орендних підприємств. Працездатне населення. Як дрібні. Так і великі (приватні та державні) підприємства зацікавлені в тому складі кадрів, який дозволив би найбільш успішно реалізувати їхні цілі до поточної задачі.

У тому числі виконують функції з ремонту технологічного устаткування і виробництва запасних частин. Это дозволяє вирішити питання працевлаштування при вивільненні ремонтних робітників з державних підприємств, осіб пенсійного віку. зберігаючих працездатність і бажання працювати і мають багатий виробничий досвід. а також всіх тих. Хто бажає

проявити ініціативу, підприємливість, професійне знання і ризик для отримання великих доходів.

Однак, навіть у цих умовах немає можливості забезпечити роботою все працездатне населення. Як дрібні, так і великі (приватні та державні) підприємства зацікавлені в такому складі кадрів, який дозволив би найбільш успішно реалізувати їх цілі та поточні завдання.

У сформованих умовах, на наш погляд, вже можна говорити не про «підборі», а про «відборі» кадрів на робоче місце. Якщо раніше при екстенсивних методах розвитку економіки потреба в робітничих кадрах в силу ігнорування економічної доцільності носила майже необмежений характер, і найчастіше професію підбирали під людину, то в умовах приватизації кожен претендент на робоче місце змушений удосконалювати свої здібності для того, щоб відповідати необхідним вимогам. При такому підході можливий процес витіснення осіб, не повністю відповідають умовам виробництва. На думку спеціалістів [3] (це гуманніше, ніж тримати поганого працівника, який стримує загальний розвиток колективу).

Питання професійного відбору та професійної придатності піднімалися ще на зорі розвитку великого машинного виробництва. Так, Г.Емерсон, розглядаючи умови і фактори, що сприяють раціоналізації праці, важливе місце відводив правильному підбору людей. «... Необхідно ... отстранітьот всякого заняття тих людей, які не можуть добитися в ньому успіху» і далі: "Щоб з'ясувати, чи годиться Чи будь-який кандидат на наявне місце достатньо кілька годин випробування. Але цих годин чомусь зазвичай шкодують. » [4]. Таким чином, «економія» на профвідборі може обернутися втратами коштів і часу.

Г. Мюнстербер, організатор однієї з перших психологічних лабораторій з професійного відбору, підкреслював: «всім стало бути ясно, що ніяка марнотратство цінних паперів не носить настільки згубного характеру, як марнотратство, що порозумівається тим що живі робочі сили народу розподіляються в повній залежності від випадку та що абсолютно не звертається увага на необхідне відповідність між працею і працівником. [5].

Таким чином. метою відбору кадрів є відбір тих кандидатів, які найбільшою мірою підходять за своїми фізичними і психофізіологічними якостями до заняття тих чи інших конкретних посад. це «процес вибору з групи кандидатів на певну посаду, тих осіб, від яких можна очікувати з найбільшою ймовірністю успішного виконання даної роботи.» [6].

Безсумнівним є той фактор, що при раціональному використанні сил і здібностей кожного працівника, підприємство отримує вагомий вииграш а в затратах праці. часу і матеріалів.

Результати праці різних виконавців. Як правило, можна виміряти в порівнянних одиницях і показниках, наприклад, у витратах часу і матеріалів, кількості виробленої продукції, робіт і послуг. Однак, один і той же результат праці досягається за чет різних мотиваційних факторів і здібностей людини.

Скажімо, під час роботи із застосуванням багатолезових різців при одноразовому виконанні ряду технологічних операцій для токаря по металу дуже важливо вміти розподілити увагу. природно, що у різних виконавців це якість розвинене неоднаково і при рівній кількості відпрацьованих деталей ступінь напруженості праці у кожного з них буде різною.

Таким чином, існують відмінності між людьми, характеризує не тільки кваліфікаційним розрядом, досвідом і стажем роботи, а й своєрідними особливостями. такими як сприйняття. пам'ять. уяву, реакція і т.д. Звідси, - однаковий економічний результат ще не може говорити про рівні психофізіологічних «затрата».

Виходячи з цього, І, Н, Назімов вводить поняття про прямий і прихований формах прояву в процесі праці індивідуальні відмінності між людьми, і соотвественно, про прямий і прихований формах невідповідності людини вимогам виконуваної праці. [7]. Пряму невідповідність, на думку автора, наочно помітно-це різниця в кількості виготовленої продукції або обсяг виконаних робіт (послуг). Приховане ж невідповідність виражається тим перенапруженням, ціною якого працівники виконують те чи інше завдання. Це загрожує передчасним зносом людського організма, що може призвести до прямого невідповідність вимогам виробництва, тобто зниження продуктивності праці. появи шлюбу, не кажучи вже про можливість створення атмосфери раздрадільності, яка безсумнівно позначиться на настрої навколишнього робочого колективу.

Провидіння нами розлоге висловлювання Назімова І, Н, щодо підбору кажоров для нас особливо цінно й тому, що з одного боку, він повністю підтверджує наш концептуальний підхід до проблеми тарифікації робочих кадрів з урахуванням особистісних якостей виконавця. А з іншого - опосередковано солідарний з нами в глибокому взаємозв'язку між відбором кадрів і результатами праці виконавців, а отже, і з їх оплатою. стимулюванням.

Для будь-якого виробництва важливо збільшення періоду збереження стійкого рівня працездатності кожного його працівника. Цей період багато в чому залежить від правильного підбору кадрів, розподілу їх за професіями і робочим місцям у відповідності з індивідуальними під зможностями кожного. це аж ніяк не означає, що людині спочатку притаманні ті чи інші професійні риси, орієнтуючись на які наймач підбирає кадри. Однак, в тих і чи інших дях або видах занять так чи інакше проявляються елементи, які є необхідними для оволодіння або вдосконалення професійних якостей майбутнього працівника, наприклад, дисциплінованість, відповідальність, ініціатива, швидкість реакції, находчєвєсть, терпіння, і т.п.

Проблеми підбору розглядалися і широко обговорювалися в науково-технічній літературі кінця 60-х початку 70-х років. Серед найбільш актуальних для нашого часу являється рботи К, М, Гуревича. Проф. Теплова Б, М., І, Н, Назімова.

В частності, найбільший інтерес представляє запропоноване К.М.Гуревичем поділення професійної придатності на абсолютну і відносну. [1].

Абсолютну рідність формують основні властивості нервової системи, які практично НЕ піддаються змін. Відносна ж придатність включає ті якості, які згодом можна сформулювати, Отже важливий сам факт наявності тих чи інших чрт і якості працівника, які потім дозволять йому знайти себе в професії. К.М. Гуревич пропонує з урахуванням індивідуальних особливостей людей доручити кожному з них ті професійні обов'язки, які краще йому вдаються. Наприклад, слюсарю легше дотися операції по опилки і шабрування і цю сьную сторону його професійної майстерності слід іпользовать. [1].

Не менш важливий у процесі підбору та расстаноовкі облік мотиваційних чинників, які спонукають людину до активної праці. Одні претенденти на робоче місце сприймають його, як засіб досягнення матеріального благополуччя, інші керуються бажанням підвищити свій професійний кваліфікаційний рівень, третіх тягне престиж роботи на даному підприємстві і т.д.

І.М. Назімов, розглядаючи мотивацію в аспекті професійного відбору, пропонує три механізми-фактора впливу на людину зовнішніх умов і стимулів. Він назвав їх «треба», «хочу», «можу». У широкому сенсі слова «потрібно» - це усвідомлення праці як обов'язку, необхідності; «хочу» - це інтереси, схильності й інші емоційно забарвлені переваги; «можу» - це фізичні можливості і здібності, у тому числі мимовільні реакції під впливом «надзвичайних» подразників - «стресорів».

Система всіх трьох чинників являє собою зміст поняття «професійна придатність» і повинна пождежати, на наш погляд, ретельному обліку. Дійсно, якщо користуватися термінологією І.М. Назімова, елементи, складові фактор «потрібно» (відповідальність, обов'язковість тощо) є обов'язковими для всіх працівників. Однак ці елементи в різній мірі необхідні для різних категорій виконавців, таких як, наприклад, слюсар КВП і слюсар-ремонтник мають різні фізичні (медичні) показання до роботи, іншими словами, це різні елементи фактора «можу».

Практиці відомо чимало методів визначення професійно значущих якостей людини, якими керуються при прийомі на роботу. Широке поширення в розвинених капіталістичних країнах після Першої світової війни отримали тести. Англійське слово «test» перекладається як «випробування», «перевірка», «критерій» і т.д. Це «стандартизованое психологическое іспит, призначений для усунення в практичних цілях міжіндивідуальних відмінностей по інтелекту і так званим здібностям, вираженим у порівнюваних величинах». (33, с. 45). У нашій літературі висловлювалося чимало суперечливих думок стосовно цього методу визначення тих іліл інших властивостей особистості. Однак,

багата практика країн Заходу, США і Японії наочно демонструє ефективність їх використання. Тести ще більш удосконалюються і доповнюються в зв'язку зі змінами умов їх функціонування.

Більш поширеним в нашій країні з'явився анкетний метод. Існують декілька груп анкет для визначення профпридатності, наприклад, розроблена проф. Первомайським анкета самооцінки своїх властивостей і якостей; складена проф. А.А. Зворикіним анкета для вивчення проблеми відповідності особистості і професії; «Карта особистості» проф. К.К. Платонова та ін

Серед методів, що заслуговують уваги, найбільш ефективним для робітників-ремонтників, на наш погляд, є матриця для підбору кадрів з ремонту та обслуговування обладнання, яка була розроблена американським фахівцем в області ремонту Д. Браутігемом. Вона являє собою об'єктивний метод, який дає можливість вибрати з альтернативних варіантів (тобто кандидатів на роботу) найбільш оптимальний з точки зору максимальної корисності для виробництва. Матриця містить в собі критерії, за якими оцінюються кандидати, такі як професійний, освітній рівні, вимоги до змісту роботи по функціям, а також ділові якості.

Узагальнення накопиченого теорією і практикою досвіду підбору і розстановки кадрів дозволило зробити висновок про те, що відбір кадрів, як процес вивчення індивідуальних характеристик майбутніх працівників, повинен включати в себе дослідження таких складових: професійно-кваліфікованого та освітнього рівня, фізичних можливостей, психофізіологічних особливостей, особистісних якостей і мотиваційних установок людини (рис.)

Нарешті, після досить докладного, на наш погляд, літературного огляду та розкриття теоритических основ відбору, ми підійшли до головного. а саме: висловлені нами міркування щодо використання у виробництві рейтингової оцінки професійно-особистісних якостей є в той же час центральним моментом в науково-обгрунтованому відборі робочих кадрів.

Відомості для складання об'єктивної картини, яка характеризує майбутнього робітника-ремонтника можуть черпати з офіційних документів, а також з результатів тестування та анкетування.

При визначенні професійно значущих і необхідних властивостей людини доцільно повернутися до досвіду 30-х голів по складанню професіограм, які являють собою обумовлені змістом праці системи кількісно-вимірних медико-біологічних властивостей і якостей, необхідних і достатніх для успішного співволодіння професією. У свій час було розроблено багато професіограм для робітників-верстатників. Якщо показники індивідуальних особливостей людини відповідають нормативам професіограми, це означає, що випробуваний придатний до даного виду праці.

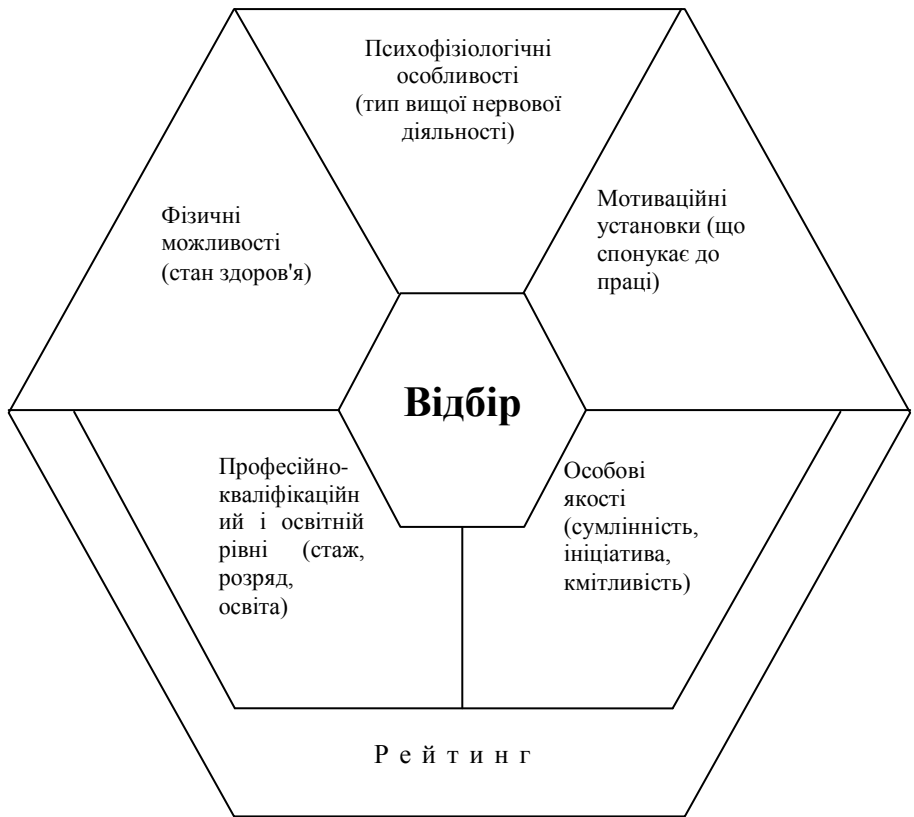


Рис. - Якості і можливості, що враховуються в процесі профвідбору робітників-ремонтників

Висловлювані нами рекомендації дійсно давно відомі, як науковцям, так і практикам, однак якогось поширення на підприємствах ці ідеї не отримали. Для цього було декілька причин, одна з яких - це повна відсутність організаційно-методичної розробки проблеми профвідбору. Поряд з пропозиціями по рейтинговій оцінці кандидатів на роботу пропонуємо документ, зміст якого дозволить не тільки обчислити сам рейтинг, але і послужить базою для вибору кращого з декількох претендентів (табл.).

Якщо число претендентів перевищує число вакантних, то перевага віддається тому, хто матиме найбільший рейтинг і найкращі результати випробувань, що відповідає законам ринку і вимогам до науково-обґрунтованого відбору кадрів (рис.)

Таблиця – Форма тестування кандидата
Листок кандидата на роботу

Прізвище _____ Ім'я _____ Побатькові _____
Домашня адреса _____ телефон _____
Вакантна посада _____
Розряд _____
Обіймаючи посаду _____
Розряд _____ оцінка _____
Стаж роботи за фахом _____ оцінка _____
Форма підготовки за фахом _____ оцінка _____
Особові якості _____ оцінка _____
Рейтинг: _____
Фізичні вимоги, необхідні для роботи _____

Стан здоров'я _____

Психофізіологічні особливості (результати тестування, анкетування) _____

Причини, що спонукали займати це робоче місце, : _____

Загальні висновки і оцінки : _____

Співробітник служби
персоналу (відділу кадрів)

Висновки Переваги даного методу професійного добору складаються, на наш погляд, в наступному:

1) Застосовуючи комплексний метод вивчення кандидата, працівники відділу кадрів мають можливість детально проаналізувати всю сукупність його якостей і «побудувати» можливу перспективу його працездатності.

2) Запропонована форма обліку якостей кандидата дозволить визначити характер і форми опитувань робітників і методів збору і обробки інформації, отриманої в результаті цих опитувань.

3) Дозволить підприємству економити кошти на підготовку та перепідготовку кадрів.

4) Дозволить ремонтно-механічній службі оперативно та якісно виконати необхідний обсяг ремонтних робіт у силу відповідності робочих з професійно-кваліфікаційним рівнем та психофізіологічним особливостям зайнятим робочим місцям.

Метод може піддаватися вдосконаленню у зв'язку із змінами науково-технічного і соціального плану, так як є динамічним.

Є основою для морального рівноваги кожної особистості, її задоволення виконуваною роботою.

Таким чином, в умовах безробіття та перевищення пропозиції робочої сили над її попитом цей метод відбору є найбільш оптимальним, оскільки дозволяє об'єктивно і досить повно оцінити здібності кожного претендента і вибрати з усієї сукупності найбільш відповідного з точки зору максимальної корисності для виробництва.

На закінчення хотілося б відзначити ще одну важливу обставину, що погоджує, здавалося б, не настільки тісно стикаються проблеми стимулювання і відбору. Нами мається на увазі врахування в обох випадках мотиваційних установок працівника до праці. Необхідність обліку мотивів при стимулюванні праці нами досить докладно розглянута в справжній роботі і немає необхідності розкривати їх суть повторно. Важливо зауважити, що проблема організації стимулювання повинна вирішуватися не тоді, коли робітник приступив до праці, а на етапі його відбору, тобто до початку трудової діяльності. Це принципово важливо, оскільки недооблік рушійних факторів (наприклад, соціальних стимулів або соціально-психологічних) і пропозиція працівникові «невідповідною» роботи спричинить спотворенні в його трудової діяльності, результати праці, а отже і подальшої неправильної його (в тому числі рейтингової) оцінки.

Список літератури: 1. *Колот А.М.* Мотивація персоналу – Київ, 2002 – 116с. 2. *Коробейников О.П., Хавин Д.В., Ноздрин В.В.* Экономика предприятия. Учебное пособие. Нижний Новгород, 2003. - 233 с. 3. *Руденко А. И.* Стратегическое планирование на предприятии. КФ КИЭУ. Симферополь, 1997.-278 с. 4. *Туруцкий О.А.* Заработная плата и реформы – Одесса, 1995 – 32с. 5. Экономика та організація праці. Навч. пос. за ред. *Перерви П.Г., Погорелова М.І.* – Х., НТУ «ХП», 2006 – 587с. 6. Экономика предприятия: Учебник / Под общей редакцией проф., д.э.н. *А.И. Руденко.* - Минск, 1995.-354 с. 7. Экономика предприятия: Учебник / Под редакцией проф. *В.Я. Горфинкеля,* проф. *Е.М. Купрякова.* - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.- 298 с. 8. Економіка виробничо-підприємницької діяльності. Навч. Посібник / За ред. проф. *Перерви П.Г.,* проф. *Погорелова М.І.,* проф. *Меховича С.А.,* проф. *Тимофєєва В.М.* – Харків: НТУ „ХП”, 2006. – 567с.

Надійшла до редколегії 29.01.2013

УДК 338.45:331.

Методологічні особливості підбору і розстановки робочих кадрів на ремонтних роботах /С.А.Мехович, Л.В.Погорело // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 20 (993) - С. 174-182. Бібліогр.: 8 назв.

В работе рассмотрены вопросы использования в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических обследований, включая анкетирование и интервью.

Ключевые слова: стимулирование, труд, ремонтные работы, приемы, методы

The questions of the use are in-process considered in the analysis of specific methodical receptions among which besides экономико-статистических methods an important place the methods of sociological inspections must occupy, including a questionnaire and interview.

Keywords: stimulation, labour, workovers, receptions, methods

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

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИНАМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В статті визначені теоретико-методологічні аспекти формування систем економічної безпеки корпоративних структур з точки зору забезпечення їх динамічної стійкості в процесі управління їх розвитком. Досліджено основні фактори зовнішнього середовища (інституційного характеру) та закономірності генезису й життєвих циклів корпоративних систем що зумовлюють особливості формування систем економічної безпеки при забезпеченні їх динамічної стійкості.

Ключові слова: економічна безпека, управління розвитком, динамічна стійкість, корпоративна система.

Постановка проблеми та актуальність. Трансформаційний характер економіки України, необхідність подолання наслідків світової фінансової кризи та докорінні зміни у фундаментальному базисі розвитку будь-яких соціально-економічних систем на інноваційну парадигму вимагають нових підходів до формування систем економічної безпеки суб'єктів господарювання. Основна увага при формуванні теоретико-методологічного базису щодо формування систем корпоративної економічної безпеки приділяється фінансовим та юридичним аспектам, але фундаментом будь-якої соціально-економічної системи складає підсистема продукування споживчої вартості (визначеним способом виробництва) та підсистема суб'єктно-суб'єктних відносин у системі корпоративного управління. Їх взаємозв'язок забезпечує структурну цілісність корпоративного утворення та прогресивний розвиток.

З цих позицій формування систем економічної безпеки буде полягати в забезпеченні нівелювання загроз розвитку корпоративних систем, тобто забезпеченні їх динамічної стійкості

Передусім необхідно проаналізувати механізми розвитку корпоративних систем та систем з їх управління з визначення факторів, що зумовлюють динамічну стійкість. Так, класична інтерпретація механізмів розвитку організації була представлена в роботах О.Богданова. Так, з погляду О.Богданова, існує два основні механізми розвитку соціально-економічних систем [1]: а) такий, що формує, включає кон'югацію (поєднання комплексів); інгресію (введення «посередницьких» комплексів); дезінгресію;

визначення меж кризи; б) регулюючий, що включає «консервативний підбір» (закономірне збереження або знищення); «рухоми рівновагу»; «прогресивний підбір» (що веде до розвитку комплексів).

Сучасний дослідник Л. Г. Мельник, з позицій еволюційного підходу, виділяє два класи механізмів, щодо реалізації факторів розвитку (мінливості, спадковості, відбору), з обов'язковим урахуванням його основних властивостей (необоротності, спрямованості та закономірності) [5]: адаптаційні механізми реалізують функції мінливості, спадковості, відбору при збереженні характерних ознак існуючої системи, тобто в рамках тієї ж організаційної форми; біфуркаційні механізми реалізують означені функції на засадах послідовної зміни якісних нових станів системи, які втрачають характерні ознаки своєї попередньої, хоч і зберігають з нею спадкові зв'язки.

У еволюційному аспекті було запропоновано більше десяти основних моделей розвитку організації. При цьому необхідно зазначити, що генезис теорій життєвих циклів організацій відбувався від найбільш простих до більш складніших та їх основні положення були отримані головним чином емпіричним шляхом на основі аналізу еволюції організацій певних секторів національних господарств окремих країн світу. Основними роботами щодо вивчення життєвих циклів промислових організацій, малих і середніх підприємств є наукові праці Грима і Сміса [17], Мільса, Сноу і Шарфмана [28]; більш пізніші дослідження Кірірі [23], Масурела і Ван Мондфорта [27], Хенкса [21]. Якнайповніше віддзеркалення теорії життєвих циклів розвитку організацій представлено в наукових дослідженнях Адізеса [13], Торберта і Грейнера [16]. Ряд досліджень були проведені і для економік транзитивного типу. Так російські учені Мироненко та Тереханов [7] пов'язують виділення стадій розвитку організації з обліком витрат при переході на наступну стадію ведення бізнесу та акцентують увагу на хвилеподібній природі його здійснення. Своє бачення виділення стадій розвитку організацій наведено в роботах Є.М.Ємельянова та С.Є.Поварниціної на основі зміни стратегій та поведінки персоналу [3]. Практичним продовженням цих робіт було дослідження Г.В. Широкової, І.С. Меркур'євої та О.Ю. Серової [12]. Органічним продовженням приведених вище робіт слугували дослідження українських вчених. Так дослідження розвитку організацій в еволюційному ключі представлено в роботах О.М.Тридіда [11], де акцент зроблений на забезпеченні конкурентоспроможності організації залежно від стадій його розвитку, на основі дослідження самоорганізації відкритих систем. У дослідженнях О.В.Рачневої [4], стосовно виділення стадії і фази розвитку організацій, основний акцент зроблений на аналізі протиріч при її переході від однієї стадії розвитку до іншої з врахуванням впливу зовнішнього середовища

(як у національній економіці, так і в кон'юнктурних циклах світової), та виділений хвилеподібний характер розвитку.

У представлених вище роботах основний акцент зроблений на тому, що організації розвиваються від найбільш простих форм до складніших, органічно змінюючи організаційні структури побудови та моделі управління, причому передбачається, що вона переходить від однієї стадії розвитку до наступної поступово та модель управління в повнішій мірі залежить від стадії (фази) розвитку організації, чим від впливу зовнішнього середовища. Існує ряд теорій, які критично відносяться до детерміністичного (поступального) підходу в розвитку організацій, так Кимберлі і Майлс [22], Лестер і Парнел [24,25], Лодахл і Мітчелл [26], Фрайзен [15], Тічи [15] показали, що організації рідко дотримуються в своєму розвитку послідовно всіх основних стадій життєвого циклу. Таким чином, дані підходи передбачають імовірнісний характер розвитку організацій, а не детерміністичний.

З точки зору дослідження сучасних концепцій управління корпоративними системами, необхідно відзначити, що з появою нових їх розвиток узгоджується із змінами, що відбуваються як усередині корпорації, що пов'язані з їх структурним ускладненням та необхідністю забезпечення їх цілісності, так зі збільшенням ентропії зовнішнього середовища. Якщо ранні теорії управління ґрунтувалися на тому, що корпоративна система є статичною та жорстко структурованою, яка спрямована передусім на реалізацію резерву корпоративного зростання, що перебуває у внутрішньому середовищі, то пізніші концепції розглядають її вже, передусім, як динамічну відкриту систему, яка характеризується не лише набором елементів і взаємозв'язків між ними, але й спрямованістю на взаємодію й адаптацію до умов змінного зовнішнього середовища. Аналізуючи сучасні теорії організації і концепції розвитку корпоративних систем, необхідно відзначити найбільш значущі з них: створену Д. Нортом інституційну теорію ринків [8], концепцію внутрішніх корпоративних ринків, що знайшла відображення в роботах Б. Мільнера і Ф. Ліса [6], концепцію реінжинірингу М. Хаммера і Дж. Чампі [18-20], теорію альянсів Б. Гаррета і П. Дюссожа [2], синергетичні теорії організаційного і корпоративного розвитку, узагальнені в роботах Е. Кемпбелла і С. Лачса [13], теорію конкурентних стратегій М. Портера [9], теорію стратегічної архітектури корпорації Г. Хамела і К. К. Прахалада [18-20], теорію ціннісних дисциплін М. Трейсі й Ф. Вірсема [29], теорію екосистеми корпорації Джеймса Ф. Мура [29], теорії ігор корпоративного розвитку А. М. Бранденбурга і Б. Дж. Нейлбаффа [14].

Сучасні наукові теорії розглядають не тільки вплив зовнішнього середовища на корпоративні системи, але й їх взаємозв'язок, взаємодію та

відповідно взаємний вплив у процесі корпоративного розвитку, що на теоретичному рівні підтверджує застосування синергетично-еволюційної парадигми до предметної області дослідження. Крім того, дослідження еволюції наукової думки доводить до висновку, що саме розвиток наукового пізнання виступає у якості одного з головних мета-факторів щодо формування стійких форм організації діяльності у корпоративному секторі економіки, а , як наслідок і формують фактори забезпечення економічної безпеки.

Мета статті. Визначити фактори, що зумовлюють динамічну стійкість корпоративних структур при формування систем економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на еволюційний характер формування та різноманітність структурного складу корпоративного сектору економіки, динамічний характер функціонування та розвиток утворюючих його елементів, можна виділити три основні напрямки щодо дослідження забезпечення його економічної безпеки: визначення причинно-наслідкового зв'язку генезису корпоративного сектору економіки з визначенням факторів, що його обумовлюють; виділення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на динамічну стійкість; дослідження формування систем та механізмів з її управління. Ці напрями дослідження зумовлюються необхідністю визначення напрямків формування регуляторної політики держави, що на різних етапах еволюції розвитку корпоративного сектору мають відрізнятися у зв'язку із його структурною організацією, виділенням факторів пріоритетного впливу та відповідно визначення управлінського інструментарію, який у найбільш ефективний спосіб дозволяє реалізовувати її цільові пріоритети, спрямовані на підтримання динамічної стійкості корпоративних систем.

Аналізуючи процеси розвитку корпоративних систем, еволюцію переходу від однієї форми існування до інших, необхідно зазначити, що вони відбуваються безперервно й при цьому форми побудови та управління не відрізняються кардинально в різних національних економіках зі схожими системами господарювання.

Можна сказати, що процеси утворення корпоративних систем, їх генезис та еволюція в окремих національних економіках відбуваються за однією схемою. Цей феномен у наукових дослідженнях описується як конвергентна еволюція, під якою розуміється наступне – процеси й закони еволюції мають бути схожими, незалежно від місця виникнення життя у Всесвіті. Це стає у підґрунті формування гіпотези про коеволюційний характер генезису корпоративного сектору.

Таким чином, структурна організація та організаційно-правова форма

здійснення господарської діяльності, системи та механізми управління повинні мати схожі риси. На різних етапах розвитку в ході еволюційного конкурентного відбору виявляються найбільш ефективні, в основі яких полягають об'єктивні соціальні та економічні закони та закономірності, дослідження яких і стає в підґрунті формування наукового базису забезпечення прогресивного корпоративного розвитку. Відмінні властивості їхніх характеристик передусім залежать від особливостей побудови інституційного середовища національного господарства; факторів впливу систем більш високого економічного рівня та особливості їх еволюційного становлення; способу виробництва продукції, що зумовлює дивергентний характер формування та функціонування певних організаційних форм (таким чином, можна виділити основні принципи щодо розвитку корпоративних систем в еволюційному ракурсі: спадковості, змінюваності та пристосованості).

Виходячи з цього, процес розвитку корпоративних систем можна представити як безперервний процес формоутворення, що відбувається під впливом їх самоорганізації, зміни цільових установок, перебігу процесів у зовнішньому середовищі та граничних часових властивостей виконання функції, що пов'язано із змінами способу виробництва та потребами суспільства. З цих позицій функція (або функціональна спрямованість корпоративної системи) носить тимчасовий характер, що використовується з боку проектного підходу як до формоутворення корпоративних систем, так і до визначення стійких у часі і змінюваних потреб суспільства, внаслідок розвитку науково-технічного прогресу і спрямованості організацій на зростання. Це зумовлює конвергентно-дивергентний характер формоутворення корпоративних систем та структур, визначає різноманіття їх видів.

Передусім зазначимо, що на мікрорівні утворюються корпоративні системи, які слугують базовими елементами для формування інтегративних корпоративних структур на мезорівні. Як наслідок, зважаючи на інституційний характер визначення сутності корпоративної форми організації діяльності, корпоративні структури додатково можна підрозділити з точки зору взаємозв'язків їх певних структурних елементів. За ступенем формалізації корпоративні структури можна класифікувати на основі виділення інституційного характеру взаємозв'язків певних елементів (тобто жорсткості корпоративних зв'язків):

1. Жорсткі корпоративні інтегративні структури, їх формування пов'язано із концентрацією та переходом прав власності безпосередньо або через довірче (трастове) управління.

2. М'які корпоративні інтегративні структури, їх формування відбувається за допомогою формальних і неформальних договорів стратегічної

дії (тобто через інститути контракції).

Формалізація жорстких корпоративних об'єднань відбувається через реалізацію права власності на активи (у ряді випадків опосередковано через офшорні зони, управляючі, трастові компанії, тобто через неявне право власності) та/або суб'єкти господарювання, що входять до групи, навпаки, м'які – через системи контракцій з реалізації спільних цілей та відображаються у вигляді формування мутуалістичних організаційних структур, що розширюють «корпоративний ландшафт» та підвищують компліментарну та конструкційну цілісність як окремих суб'єктів господарювання, так і зумовлюють динамічну стійкість корпоративного сектору національної економіки в цілому.

Практично реалізується принцип симбіотичної взаємодії економічних агентів, що відбувається не тільки на основі переходу прав власності та укладання стратегічних контрактів, а й сумісного використання інфраструктурних ресурсів, реалізації ключової компетенції організації бізнесу, тобто відбувається формування «екологічних» ніш юридично незалежних економічних агентів. При цьому практично всі економічні теорії декларують відмінності в організаційній побудові та управлінні мікроекономічних систем і систем більш високого рівня. Таким чином, формування взаємозв'язків більш тісних, ніж ринкові, з елементами ділового оточення, дозволяє певним корпоративним структурам використовувати переваги інтеграційних процесів. Це стає у підґрунті формування так званих «просторових» організаційних структур, що використовують переваги як певних спеціалізованих мікроекономічних систем, так і систем більш високого рівня. Розмиття меж сучасних корпоративних структур в діловому оточенні, таким чином, потребує дослідження як внутрішнього їх устрою, так й особливостей взаємозв'язків із елементами зовнішнього середовища та передбачає формування відповідних державних регуляторних впливів на забезпечення їх системної цілісності. Як наслідок, останнім часом виникають та поширюються інтегративні поліполістичні корпоративні структури, кластерні утворення та ті, що у якості засобів інтеграції використовують аутсорсингові процеси, франчайзинг (рис.1).

Складний характер формування корпоративних структур, їх типологічне різноманіття зумовлює необхідність визначення основних факторів впливу, що зумовлюються ковергентно-дивергентними процесами.

Застосування принципу емерджентності стало у підґрунті формування гіпотези про взаємообумовлений вплив на динамічну стійкість корпоративного сектору економіки факторів мета-рівня та закономірностей функціонування та розвитку корпоративних структур (як локальних дисипативних систем).

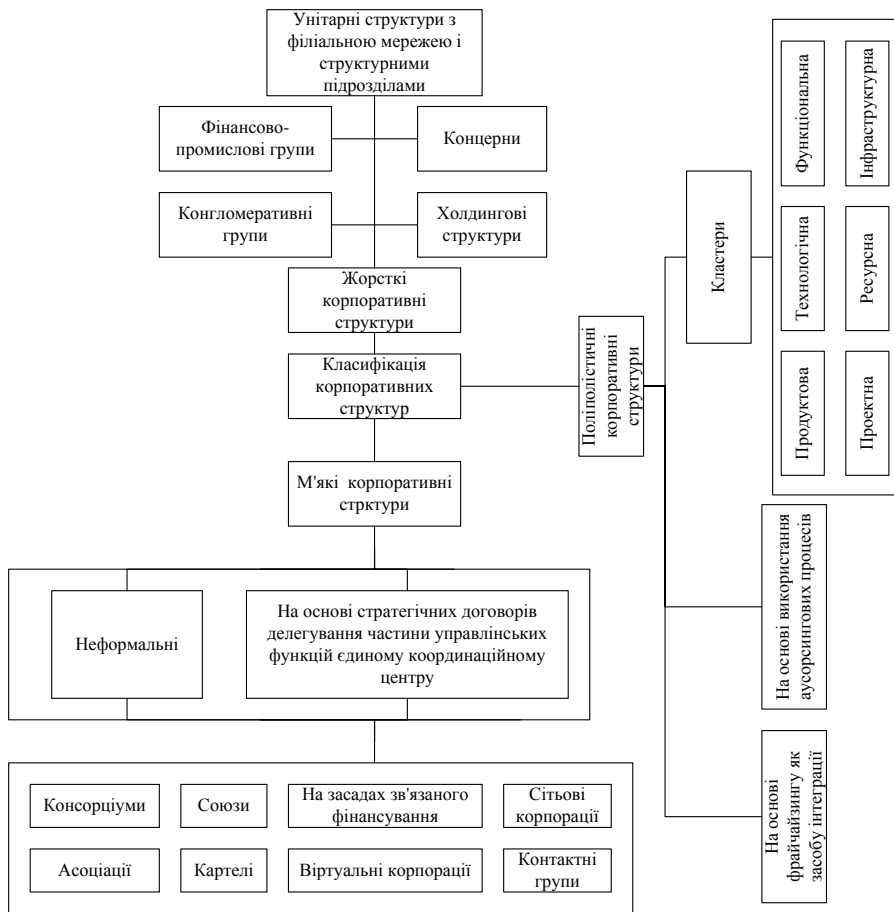


Рис. 1 - Класифікація корпоративних структур

Дисипативність корпоративної системи як типологічно-елементарної складової корпоративного сектору визначається комплексною узгодженістю його функціонування, реагування та розвитку, а корпоративна форма організації розглядається як динамічно стійка і цілісно функціонуюча система відносин між керуючою і виробничою підсистемами, заснованими на принципі взаємозумовленості. При цьому будь-яка організаційна трансформація та емерджентна самоорганізація буде спрямована на підтримання стійкого стану корпоративної системи.

Можна виділити два компоненти підтримки дисипативного стану

корпоративної системи: адаптивна складова об'єкта визначається пристосованістю до середовища функціонування та включає функціональне забезпечення стійкості корпоративних систем, будь-які прояви їх пристосованості до мінливих факторів зовнішнього середовища, що визначає компліментарність даної форми організації; а конструктивна – стійкістю його структури, тобто вектор трансформації спрямований на найменший опір з боку структури на впливи зовнішнього середовища та відповідно на найбільш стійкий новий стан цієї структури. Адаптивна і конструктивна складові стійкості і відповідні їм вектори трансформації знаходяться в складно-опосередкованих синергетичних відносинах. Їх суть полягає в тому, що будь-яка завершена формоутворююча трансформація являє собою мережу взаємообумовлених змін, автоматично працюючих на системну стійкість об'єкта, що включає його компліментарність до змін зовнішнього середовища. Як наслідок, миттєва реконструкція цілих структурно-функціональних комплексів, так само як і її блокування, може бути обумовлена тільки станом навколишнього середовища. У ефективно налагодженій корпоративній системі процеси з її управління відбуваються за принципами самоорганізації та саморегулювання. Це знижує ризики щодо виникнення стану розбалансування корпоративних систем, слугує завданню досягнення нового стабільного стану (просторової стійкості) в більш ефективний спосіб. Це доводить до необхідності визначення основних закономірностей розвитку корпоративних структур як типологічно-унікальних складових корпоративного сектору економіки та впливу факторів зовнішнього середовища, що її зумовлюють.

Аналіз основних теоретико-методологічних підходів до пояснення розвитку корпоративних систем та структур доводить, що не існує єдиного підходу щодо виділення їх закономірностей.

Основними теоретичними підходами, що досліджують закономірності розвитку корпоративних систем є концепції життєвого циклу організації, які головним чином передбачають їх еволюційний розвиток, що пов'язано з поступовим збільшенням масштабів, підвищенням ефективності їх діяльності, тобто передбачається органічне зростання (в рамках цього підходу формується адаптаційна концепція розвитку корпоративних систем).

З точки зору перебігу процесів революційного розвитку, що передбачає швидку зміну масштабів діяльності корпорації або якісну її трансформацію (тобто зміну її структурних елементів, їх взаємозв'язків та характеру взаємодії у зовнішньому середовищі). Це зумовлює зосередження на операціях, пов'язаних із зміною просторової структури, функціональної спрямованості та розподілом прав власності. Таким чином, швидке (революційне) зростання потребує формування якісно нових механізмів управління та відмови від генетичної (спадкової) пам'яті організації щодо моделей управління її функціонування (це також стосується зміни

або ліквідації корпоративних зв'язків у внутрішньому середовищі, зміни або заміни істотних елементів). У цьому випадку передбачається створення нової системи (або механізму) інтеграції/деінтеграції/реінтеграції економічних агентів або активів, що приєднуються/вилучаються. З цих позицій, зміна моделі управління, поведіння корпорації на ринку, перехід на новий якісний ступінь розвитку передбачає якісну зміну/вилучення окремих її елементів та їх взаємозв'язків, тобто реалізується біфуркаційний механізм з визначенням переломних моментів (крапок біфуркації), коли реалізується вимушена необхідність зміни внутрішньої моделі управління під впливом закономірного зростання масштабів діяльності корпоративної структури. Ці положення підтверджує й інституційна теорія, яка визначає розвиток як механізм безперервного формування та розпаду економічних агентів (що теж є своєрідним циклом еволюції організаційних систем).

З іншого боку виділяють екстенсивний та інтенсивний види розвитку соціально-економічних систем. Екстенсивний розвиток пов'язаний із збільшенням масштабів діяльності. Інтенсивний розвиток передбачає підвищення операційної ефективності функціонування корпорації на ринку. Причому трансформація виробничої системи пов'язується з впровадженням нових інноваційних технік і технологій, вдосконаленням та оновленням продуктової лінійки, зменшенням, «стисненням» операційних витрат. Це потребує впровадження нових інноваційних управлінських технологій і інструментів, пов'язаних з реформуванням як управлінських структур, так і бізнес-процесів. Дослідження чергування екстенсивної та інтенсивної моделі розвитку корпоративних систем знаходить відображення у наукових працях Л. С. Ситник [10]. Ті ж самі закономірності спостерігаються й при дослідженні зміни наукових поглядів щодо управління корпоративними структурами, що полягає в основі забезпечення їх розвитку.

Таким чином, можна виділити синергетичну цілісність корпоративної системи, яка полягає у взаємозумовленості його елементів та процесів, а також їх реакцій на навколишнє середовище, що визначають стійкість певної форми організації. З цих позицій саме просторово-часова синергетична цілісність корпоративної системи, як елементарного об'єкта корпоративного сектору, зумовлює процес формоутворення. Цілісність визначається синхронністю всіх внутрішніх циклів та їх відповідністю до динаміки параметрів зовнішнього середовища, що пов'язано з забезпеченням стійкості взаємовідносин суб'єктів управління в межах корпоративної системи та пронизує всі ієрархічні рівні організації. Тобто, закономірна спрямованість до самоорганізації та трансформації будь-яких елементів соціально-економічної системи повинна відповідати найбільш стійкому стану цілого, що утворено ними. На рис. 2. відображено біфуркаційний механізм генезису корпоративного сектору. Як наслідок, державний регуляторний

вплив щодо забезпечення динамічної стійкості корпоративного сектору економіки полягає в структуруючому впливі на процеси формоутворення корпоративних систем та структур (що реалізується через реформування інституційного середовища) та на процеси їх функціонування та розвитку, що реалізується через стимулювання або сповільнення ділової активності, завдяки застосуванню фінансово-економічних важелів, які впливають на процеси кругообігу капіталу та структури фінансування діяльності корпоративних систем.

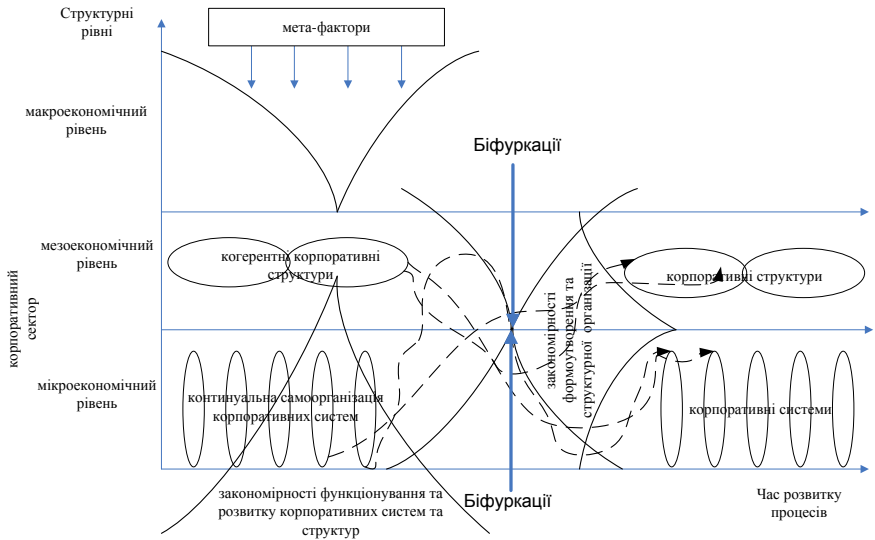


Рис. 2 - Синергетично-еволюційний підхід до генезису корпоративного сектору економіки

Таким чином, формоутворення може йти тільки за одним з шляхів, системно дозволених стійкою цілісністю об'єкта. Число таких дозволених шляхів може бути дуже великим, але їх розмаїття завжди системно зумовлено наступними чинниками: 1) спрямованістю на стійкість структури; 2) компліментарністю структури своєму власному функціонуванню; 3) відповідністю властивостей корпоративної системи інституційно-дозволенім формам існування. А державний регуляторний вплив буде полягати в структуруванні конструкційної побудови корпоративних структур, їх взаємодії з економічними агентами, зміні кругообігу капіталу, що потребує розбудови відповідних організаційних механізмів (інфраструктури впливу) завдяки яким і реалізується цей вплив. Такий підхід представлено на рис. 3

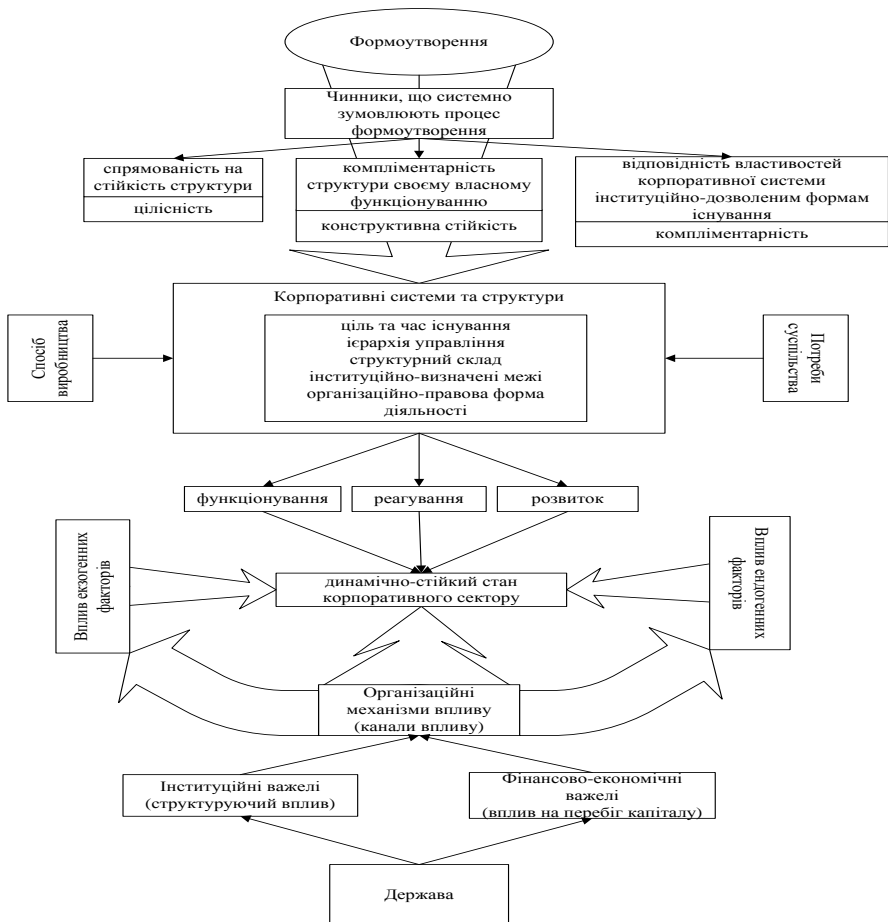


Рис. 3 - Державний регуляторний вплив на динамічну стійкість корпоративного сектору економіки

Розкриття концептуальних положень, наведених вище, передбачає дослідження внутрішнього організаційного устрою суб'єктів господарювання корпоративного сектору економіки, що пов'язано з застосуванням декількох підходів: системного, який передбачає виділення внутрішніх підсистем, їхніх взаємозв'язків і позасистемних утворень; процесного та потокового, на основі виділення істотних та допоміжних процесів та пов'язаних з ним потоків; функціонального, для виділення певних структурних підрозділів в залежності розподілу управлінських функцій; а також здійснюється визначення суб'єктно-суб'єктних та суб'єктно-об'єктних відносин у ієрархічній структурі з їх

управління. Таким чином, підхід до корпорації, як до динамічної системи, передбачає її дослідження в соціально-економічному середовищі з позицій визначення її меж у просторовому контексті, застосування структурно-процесного підходу, що потребує дослідження організаційної побудови корпорації, структури бізнес-процесів (як управлінських, так і виробничих з визначенням основних), визначення ключових ресурсів та оцінки впливу інституційного та макроекономічного оточення.

Це стає у підґрунті застосування принципу ієрархічності по відношенню до корпоративних структур та гомеостатичності до корпоративного сектору в цілому, що дозволяє сформулювати гіпотезу про багатоваріантний вплив державних регуляторних важелів на забезпечення його динамічної стійкості.

Побудова організаційної структури певного суб'єкта господарювання базується на виділенні істотних частин (деякої сукупності взаємопов'язаних елементів), які визначають сутність (або функцію) його діяльності, спрямовану на задоволення споживчих потреб. З боку процесного підходу, корпоративну систему можна визначити як цілісну сукупність взаємозв'язаних процесів і їхнього контекстного відображення (потоків), спрямованих на досягнення певної мети.

Тобто будь-яку корпоративну систему можна представити у вигляді певних структурних елементів, що обслуговують відповідні бізнес-процеси (виділені як за виробничими або техніко-технологічними, так і за спеціальними функціональними ознаками).

Крім того, система управління певною корпоративною системою може змінювати ступінь її відкритості, тим самим обмежуючи вплив зовнішнього середовища— такий підхід з боку державних регуляторних впливів на національну економіку в цілому слугує для виділення важелів економічної політики держави.

Таким чином, виділення істотних підсистем корпоративної структури, взаємообумовлено функцією та процесами, що вони виконують та обслуговують. Як наслідок, розгляд корпоративної системи в рамках процесного підходу дозволяє виділити один або декілька процесів перетворення вхідних ресурсів у продукт для кінцевого або проміжного споживання, тобто певний суб'єкт господарювання містить один або кілька ланцюжків створення цінності (що формують відповідні істотні структурні елементи системи). Вичерпання сталих взаємозв'язків, що не відповідають необхідній формі організації, перетворення їх в інадаптивні додатки, можуть привести до негативних наслідків з забезпечення безперервності функціонування та розвитку, та будуть полягати у зниженні реакції корпоративної системи як синергетичної цілісності.

Зважаючи на визначення корпоративної системи як механізму перетворення ресурсів в споживчу цінність, в рамках ресурсного підходу до побудови організації можна виділити декілька основних їхніх видів: природні; похідні матеріальні

(перероблені природні ресурси); робоча сила; фінансові; технологічні; інфраструктурні; ресурси, пов'язані з територіально-кліматичними умовами; інституційні; нематеріальні, інституціолізовані в нематеріальні активи суб'єкта господарювання в явному (перебувають на балансі підприємства) або неявному вигляді; організаційні та управлінські. Причому функціональне ядро корпоративної системи визначається істотною підсистемою, що засновано на визначальному процесі з виготовлення споживчої цінності (тобто слугує для реалізації функціональної спрямованості)

Внутрішні підсистеми корпорації можна розділити на кілька взаємопов'язаних частин, які можна виділити за рядом ознак: окремі структурні елементи (бізнес-підсистеми), що засновані на визначальних бізнес-процесах, тобто виділяється організаційно-правова та виробнича структура, що забезпечує реалізацію функції корпоративної системи; функціональні елементи управлінської підсистеми, тобто виділяється організаційно-функціональна, фінансова та інформаційна структури; ресурсні складові, що використовуються у функціонуванні корпорацій та формують вхідні та вихідні потоки, тобто виділяється процесна та потокова структура.

У продовженні, з погляду функціональної спеціалізації управлінських процесів у корпорації, їх можна підрозділити на загальні: цілепокладання, планування, організації, координації, регулювання, мотивації, обліку, контролю; та спеціальні: логістичні, виробничі, НДОКР, маркетингу, інформаційні, правові, фінансові, управління персоналом, управління взаємодією між окремими структурними елементами. Їх виокремлення у структурні елементи корпоративного устрою формує функціональні компоненти за загальними та спеціальними ознаками управлінських процесів.

Такий підхід дозволяє також виділяти певні структурні елементи корпоративної системи, засновані на виконанні певних функцій. Виходячи з вищенаведеного, можна констатувати, що в економіці відбувається спеціалізація окремих організаційних утворень (або бізнес-систем, підсистем) на виготовленні не тільки окремих видів продукції, а й на виробництві певних рутинних процесів.

Узагальнюючи дослідження щодо структурних характеристик побудови корпоративних утворень та процесно-потокової моделі корпорації, необхідно визначити основні її ієрархічні рівні. Ієрархія організаційної побудови та управління в корпоративних системах також має свої особливості. Найбільш повно узагальнює підґрунтя побудови управління в корпоративних системах дослідження дефініції «корпоративне управління». Узагальнюючи наукові дослідження щодо визначення цього терміну в самому широкому розумінні, поняття «корпоративне управління» включає всі відносини, що так чи інакше впливають на стан власників корпоративних прав і поведінку корпоративної

системи в цілому, воно охоплює широке коло учасників, включаючи відносини та взаємодію суб'єкта господарювання зі стейкхолдерами (контрагентами), фінансово-кредитними організаціями, державними органами управління та, у виключних випадках, конкурентами. Як наслідок, система корпоративного управління повинна забезпечувати баланс інтересів суб'єктів корпоративних відносин: власників (інвестори корпорації); менеджерів корпорації; найнятих робітників корпорації; контрагентів компанії (постачальники, партнери, споживачі, фінансово-кредитні установи); державних інститутів; суспільних (громадських) органів.

З цих позицій управлінський центр (ядро), що визначає цілі та функціональну спрямованість корпоративної системи, за своєю суттю є концентрацією відносин з розподілу та управління правами власності (що підрозділяється на право володіння, розпорядження та використання) по делегуванню їх на підпорядковані рівні управління (з точки зору реалізації принципу ієрархічності). Причому, ця система передбачає як безпосередньо виключне управління на рівні окремого функціонального модулю, так і на основі делегування певного виду права власності на нижчі ієрархічні рівні. Таким чином, вплив управлінського центру враховує як виключне право власності корпоративними правами на корпоративну систему в цілому, так і часткове, що дозволяє регулювати її взаємодію та взаємодію з контрагентами ділового оточення. Інститути контрактації (у рамках формування м'яких зв'язків) дозволяють, крім того, координувати частину економічних контрагентів, що підвищують стійкість корпоративної системи при виконанні нею своїх функцій, такий підхід представлено на рис. 4.

Узагальнюючи теоретичні дослідження структурної побудови та управління складно-структурованими корпоративними системами (включаючи принципи їх функціонування та розвитку як відкритих соціально-економічних систем), можна виділити наступні особливості корпоративних систем: структурну ієрархію з виділенням управлінських рівнів (на основі виокремлення розподілу права власності, з позицій виділення його модульних складових й матриць загальних управлінських функцій) та організаційної побудови; сполучення процесів і потоків з перетворення ресурсів в цільовий продукт, що формує матриці функціональних середовищ за спеціальними ознаками; обмеження, що накладає зовнішнє середовище (інституційне та макроекономічне) та наявну граничність ресурсів корпоративного розвитку з виділенням критичних та стратегічних, які формують стратегічний потенціал (або ключові компетенції) компанії, що зумовлює спеціалізацію певних корпоративних систем.

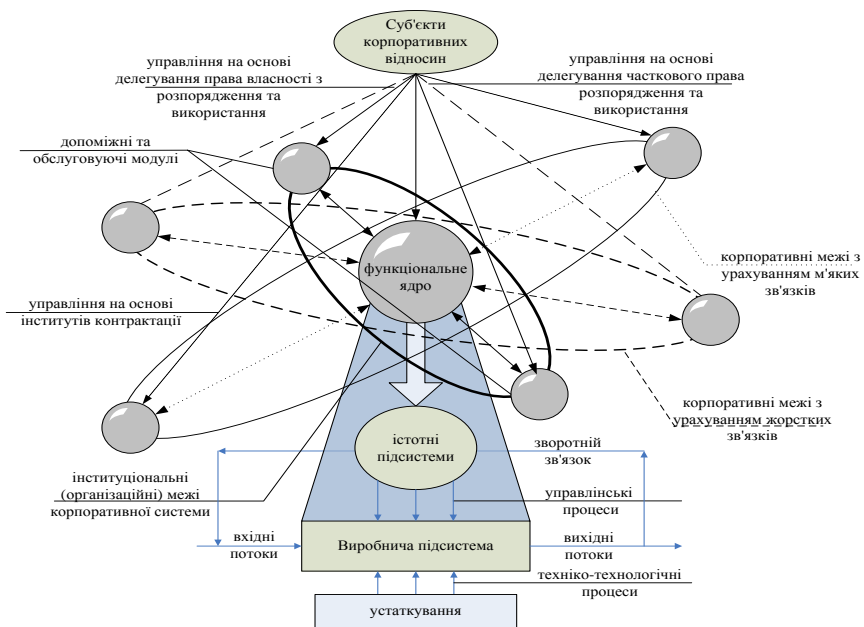


Рис. 4 - Ієрархія організаційної побудови корпоративної структури

З точки зору побудови фінансової структури корпоративної системи в її складі можна виділити групи активів, що генерують позитивні фінансові потоки та такі, що потребують витрат, пов'язаних з управлінням соціально-економічною системою (функціональні середовища). З позицій цього підходу ряд структурних елементів та процесів можуть генерувати так звані «анергетичні» ефекти, що виражається у зниженні економічного ефекту функціонування системи. Ті структурні елементи, що не є істотними для стабільного функціонування соціально-економічної системи, а їх взаємодія з істотними частинами дає від'ємний результат, підлягають елімінації або виділенню на зовнішнє обслуговування, це полягає у реалізації принципів самоорганізації та саморегуляції соціально-економічних систем.

Таким чином, побудова ієрархічних систем зумовлює зниження у внутрішньому середовищі транзакційних витратів взаємодії певних елементів (до певних меж), саме тому формування організацій виявляється більш ефективним, ніж ринкові взаємозв'язки окремих суб'єктів.

Як наслідок, враховуючи положення моделей BSC (збалансована система показників), побудови кубу COSO (управління ризиками організації та внутрішнього контролю) та визначення сутності корпоративної форми

організації, дослідження внутрішньої системи організації та управління корпоративною системою можна представити у трьох координатах «ієрархія рівнів управління (зважаючи на розподіл права власності за рівнями управління) – організаційна побудова – економічні цілі функціонування та розвитку». Підсумовуючи все вищезначене, структурну схему з формування системи економічної безпеки при забезпеченні динамічної стійкості корпоративних структур можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 5).

Як наслідок, ускладнення внутрішнього устрою та систем управління корпоративних структур, крім того, відбувається як об'єктивна реакція на необхідність вирішення суперечностей при взаємодії економічних агентів у все більш агресивному зовнішньому оточенні.

Дослідження корпоративної системи як економічного механізму, що зв'язує цілі власності та суспільні інтереси, передбачає її прагнення до постійного зростання та підвищення ефективності із збереженням функціональної спрямованості. Це зумовлює побудову трьохмірної економічної системи координат «зростання – ефективність – фінансова стійкість».

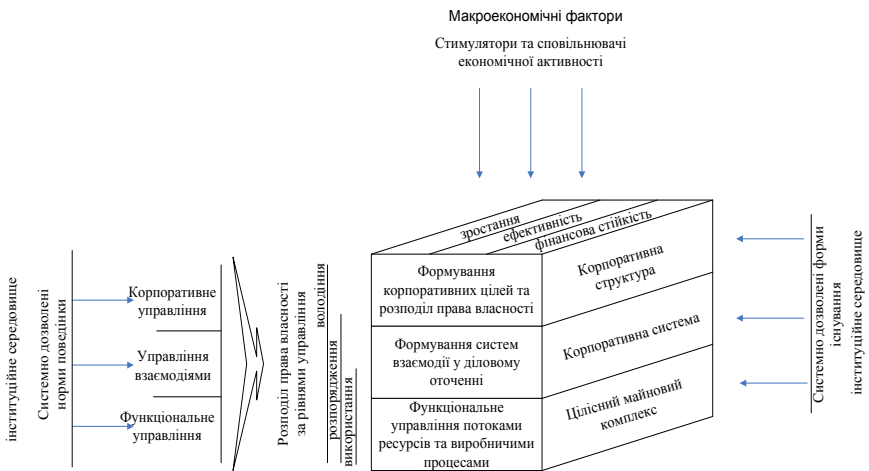


Рис. 5 - Структурна схема з формування системи економічної безпеки при забезпеченні динамічної стійкості корпоративних структур

З позицій формоутворення формування економічної безпеки передбачає у вирішенні завдання з забезпечення цілісності структури власності, тобто балансу «суб'єктно-суб'єктних» відносин, та відображає можливість зберігати дисипативність корпоративної системи у довгостроковій перспективі.

Застосування запропонованого підходу слугує забезпеченню цілісності корпоративної системи, безперервності виконання своєї функціональної спрямованості, збалансованості в структурі права власності та завданню зростання й підвищення операційної ефективності функціонування за рахунок зняття внутрішніх енергетичних ефектів. Крім того, він дозволяє оцінити економічну доцільність виконання певних процесів, функцій та включення до соціально-економічної системи окремих структурних елементів чи винесення їх у зовнішнє обслуговування.

З точки зору дослідження впливу зовнішнього середовища можна виділити три взаємопов'язані його види: інституційне, ділове, контекстуальне. При цьому інституційне середовище стає обмежувачем щодо ефективності формування таких взаємозв'язків та зумовлює транзакційні витрати, пов'язані з переміщенням потоків. Як наслідок, інституційне середовище слугує обмежувачем щодо методів здійснення впливу корпоративних систем на взаємодію і взаємозв'язок із елементами зовнішнього ділового оточення.

Висновки. Вплив на корпоративну систему зовнішніх факторів та закономірності її розвитку викликає трансформації її організаційної форми, що пов'язано із зміною режиму функціонування та зумовлює напрямок її розвитку як закономірно визначеної реакції у процесі формоутворення. Цей підхід стає у підґрунті реалізації принципу самоорганізації відкритих систем з позицій синергетично-еволюційної концепції, при взаємодії з зовнішнім оточенням з позицій необхідності її адаптивної та конструктивної трансформації.

В роботі було доведено тісну спряженість фінансово-економічних, організаційних та інституційних важелів державного впливу на дисипативну стійкість корпоративного сектору економіки та обґрунтовано необхідність асинхронно-реплікативного характеру їх впровадження при формуванні систем корпоративної економічної безпеки.

Список літератури: 1. Богданов А. А. Тектология: всеобщая организационная наука : в 2 кн. / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – (Экономическое наследие). Кн. 1. – 1989. – 303 с. 2. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож. – М. : Инфра-М, 2002. – 332 с. 3. Емельянов Е. Н. Психология бизнеса / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварнищина. – М. : Армада, 1998. – 511 с. 4. Клебанова Т. С. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография / [Т. С. Клебанова, В. И. Грачев, Е. В. Раевнева и др.]. – Х. : ИНЖЭК, 2007. – 200 с. 5. Мельник Л. Г. Экономика развития : [моногр.] / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 662 с. 6. Мильнер Б. З. Теория организации : [учеб. для вузов] / Б. З. Мильнер. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2008. – 864 с. 7. Мироненко Ю. Д. Роль стратегического управления компанией в ее организационном развитии / Ю. Д. Мироненко, А. К. Тереханов // Корпоративные системы. – 2004. – № 5. – С. 5–11. 8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 248 с. 9. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с. 10. Ситник Л. С. Вплив структури капіталу на вартість інвестиційних ресурсів в умовах невизначеності / Л. С. Ситник // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: ДонУ, 2010. – Ч II. – С. 379–383. 11. Тридід

О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О. М. Трудід. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 363 с. **12.** Широкова Г. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) / Г. Широкова, И. Меркурьева, О. Серова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – 4 (3). – С. 3–26. **13.** Adizes I. Corporate lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes. – Englewood : PrenticeHall, 1990. – 384 p. **14.** Brandenburger A. M. Cooperation : a revolution mindset that combines competition and cooperation : the game theory strategy that's changing the game of business / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. – Crown Business, 1997. – 304 p. **15.** Frisen N. Interaction for lifelong learning / N. Frisen, T. Anderson // British Journal of Educational Technology. – November, 2004. **16.** Greiner L. E. Revolution is still inevitable / L. E. Greiner // Harvard Business Review. – 1998. – № 76 (3). – P. 62–63. **17.** Grimm C. Strategy for action: industry rivalry and coordination / C. M. Grimm, K. G. Smith. – St. Paul : South-Western College Pub, 1997. – 240 p. **18.** Hamel G. Leading the revolution: how to thrive in turbulent times by making innovation a way of life / G. Hamel. – Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 2002. – 336 p. **19.** Hamel G. Leading the revolution: how to thrive in turbulent times by making innovation a way of life / G. Hamel. – Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 2002. – 336 p. **20.** Hammer M. Reengineering the corporation: a manifest of business revolution / M. Hammer, J. Champy. – New York : HarperBusiness, 1993. – 223 p. **21.** Hanks S. H. Tightening the lifecycle construct: A taxonomic study of growth stage configurations in hightechnology organizations / S. H. Hanks, C. J. Watson, E. Jansen, G. N. Chandler // Entrepreneurship Theory and Practice. – 1993. – № 12 (2). – P. 5–30. **22.** Kimberly J. R. The Organizational life cycle : issues in the creation, transformation, and decline of organizations / John R. Kimberly, Robert H. Miles – Proquest Info & Learning, 1980. – 492 p. **23.** Kiriri P. N. Business planning: a typology for small and medium enterprise (SME) life cycle stages: doctoral dissertation / P. N. Kiriri. – Southern Cross University, Lismore, 2002. **24.** Lester D. Aligning factors for successful organizational renewal / D. L. Lester, J. A. Parnell // The Leadership and Organization Development Journal. – 2002. – № 23 (2). – P. 60–67. **25.** Lester D. L. Organizational life cycle: a five stage empirical scale / D. L. Lester, J. A. Parnell, A. Carraher // International Journal of Organizational Analysis. – 2003. – № 11 (4). – P. 339–354. **26.** Lodahl T. Drift in the development of innovative organizations / T. Lodahl, S. Mitchell // The Organizational Life Cycle. – San Francisco : JosseyBass, 1980. – P. 184–207. **27.** Masurel E. Life cycle characteristics of small professional service firms / E. Masurel, K. van Montfort // Journal of Small Business Management. – 2006. – № 44 (3). – P. 461–473. **28.** Miles R. Industry variety and performance / R. Miles, C. Snow, M. Sharfman // Strategic Management Journal. – 1993. – № 14 (3). – P. 163–177. **29.** Treacy M. The discipline of market leaders / M. Treacy, F. Wiersema. – Reading, Mass. : Addison Wesley, 1995. – 224 p.

Надійшла до редколегії 29.01.2013

УДК 658.012.8

Теоретико-методологічні аспекти забезпечення динамічної стійкості корпоративних структур в системі економічної безпеки / О.В. Манойленко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ „ХПІ”. – 2013. – № 20 (993) - С. 183-200. Бібліогр.: 29 назв.

В статье определены теоретико-методологические аспекты формирования систем экономической безопасности корпоративных структур с точки зрения обеспечения их динамической устойчивости в процессе управления их развитием. Исследованы основные факторы внешней среды (институционального характера) и закономерности генезиса и жизненных циклов корпоративных систем обуславливающие особенности формирования систем экономической безопасности при обеспечении их динамической устойчивости.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление развитием, динамическая устойчивость, корпоративная система.

In this article the theoretical and methodological aspects of economic security of corporate structures from the point of view of their dynamic stability in the management of their development. The basic environmental factors (institutional character) and patterns of genesis and life cycles of enterprise systems that contribute to the formation of particular economic security for secured their dynamic stability.

Keywords: economic security, development management, dynamic stability, corporate system.

ЗМІСТ

ПОГОРЄЛОВ М.І., ПОГОРЄЛОВ С.М. Розробка методики планування і організації ремонтного виробництва на основі регресійних моделей	3
КОВАЛЬОВ Є.В., НИКИФОРЕЦЬ Т.Є. Інноваційність підприємства	12
МЕЛЕНЬ О.В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств	18
СТРИГУЛЬ Л.С. Дослідження існуючих методичних підходів аналізу рівня інвестиційної привабливості підприємств України	22
ГУЦАН Т.Г., ЧЕКАРДИНА Є.Ю. Світовий досвід розвитку державних корпорацій.....	32
ЛІТВІНЕНКО М.В., КРАВЦОВ А.О. Формування стратегії науково-технічного розвитку на рівні організації	40
САДОВСКИЙ В.А., СЕМЕНЧЕНКО Г.В. О синергетическом моделировании инновационных процессов в экономике здравоохранения ...	48
РЫЛЬЦЕВ Р.О. Определение инвестиционной привлекательности предприятия и общие подходы к её оценке.....	52
ФУРСА В.А., ЗУБЕНКО Т.М. Шляхи підвищення розвитку та функціонування підприємств теплоенергетики	58
РУБАН В.В. Сучасні проблеми соціально-відповідального маркетингу	65
РОЖКО В.І. Безробіття в Україні як показник соціального розвитку країни	70
ПЕРЕРВА П.Г., ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм санації та реструктуризації підприємств хімічної промисловості	76
АЛЕКСАНДРОВА В.О. Методичний підхід до формування сценаріїв імітаційного моделювання бізнес-процесів.....	86
АЛЕКСЕЄНКО Л.М. Вплив фінансово-кредитних інструментів державного регулювання на розвиток акціонерних товариств в Україні.....	96

KOVÁCS FERENC COAL resources and supply conditions in different countries	106
БЕЗУГЛА Д.В. Організаційно-економічні аспекти інноваційної діяльності підприємств харківської області	112
ПЕДЕНКО М.М. Вдосконалення політики ціноутворення в сучасних умовах господарювання	121
ГРИЦЕНКО Н.В. Якості сучасного керівника залізничного транспорту в умовах його реформування	126
КУЧІНА С.Е., ЧАСТІЙ Д.В. Цілі та засоби реалізації маркетингового аудиту.....	132
ГЛУХОВА С.В. Сучасні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства	135
КИЛЬНИЦЬКА Є.В. Структурування процесу управління дебіторською заборгованістю підприємств	141
КОСАРЄВА І.П., СУКРУШЕВА Г.О., САРМАТИЦЬКА Н.В. Проблеми розвитку іпотечного ринку в Україні.....	146
ГЛУХОВА С.В., КОНАРЖЕВСЬКА О.Є. Етимологія поняття "витрати" та його сучасні особливості	155
ЛАРКА Л.С., ДОНЕЦЬ Н.М., СІРЕНКО М.О. Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору	159
МАЙСТРО Р.Г., ПОЗДНЯКОВА А.А. Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства.....	163
НАЗАРЕНКО О.В., РЕШЕТНЯК Н.Б., ЄГОРОВА О.Ю. Оцінка економічного благополуччя на мікро- та макро-рівнях	169
МЕХОВИЧ С.А., ПОГОРЄЛОВА Л.В. Методологічні особливості підбору і розстановки робочих кадрів на ремонтних роботах.....	174
МАНОЙЛЕНКО О.В. Теоретико-методологічні аспекти забезпечення динамічної стійкості корпоративних структур в системі економічної безпеки	183

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»

Збірник наукових праць

Серія:
«Технічний прогрес і
ефективність виробництва»

Випуск № 20 (993)

Наукові редактори д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,
к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорелов

Технічний редактор канд. екон. наук, доц. С.М. Погорелов

Відповідальний за випуск канд. техн. наук І.Б. Обухова

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

Підп. до друку 25.04.2013 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.
Наклад 300 прим. Зам. № 36. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 3657 от 24.12.2009 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

Свідотство про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 15.02.2007 р.
61052, ул. Славянская, 3 оф.5
