

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

21 2013

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 21 (994) 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. - № 21 (994) 2013 – 203 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;
Є.Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.;
Ф.Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М.Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.;
А.І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.; В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;
В.Д. 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.

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

І.А ЮР'ЄВА, канд.екон.наук,доц., НТУ «ХП», Харків

І.Є. ХАУСТОВА, ст.викладач, НТУ «ХП», Харків

СТРУКТУРА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянута проблема розробки механізму економічної безпеки підприємства. Описана сучасна система створення структури економічної безпеки підприємства, розглянуті її етапи.

Ключові слова: структура, економічна безпека, підприємство, система, етап, рівень, внутрішня погроза, зовнішня погроза.

Постановка проблеми в загальному виді. Одним з найважливіших факторів економічної безпеки підприємства є стійкість позитивних змін у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, які повинні забезпечуватись відповідною її структурою та економічним механізмом. Тому на протязі останнього часу в економічній науці виникло і використовується поняття структури «економічної безпеки підприємства», під яким розуміється безпечний розвиток підприємства, який задовольняє потреби, насамперед, в економічній безпеці підприємства. Поєднання складових структури безпеки: фінансової, інтелектуальної, кадрової; техніко-технологічної; політико-правової; екологічної; інформаційної; силової у розвитку підприємства надає стратегічні конкурентні переваги розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі значна увага приділяється питанню оцінки погроз, структурі економічної безпеки, в тому числі із використанням їх моделювання та прогнозування. Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: О.А. Грунін і С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Іванов, Р.С. Квасницька, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, Н.О. Лоханова, А.П. Мамікіна, Є.О. Олейніков, П.І. Орлов, І.П. Отенко, Г.А. Пастернак-Таранушенко, Н.О. Подлужна, В.П. Пономарьов, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та інші.

Формування цілей статті Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно розглянути її складові, охарактеризувати внутрішні та зовнішні погрози економічної безпеки підприємства. Визначити ступені

структуризації та формалізації системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана забезпечити достатній для розширеного відтворення капіталу підприємства прибуток, який одержується в результаті дотримання інтересів підприємства, тобто в результаті взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства може мати різний ступінь структуризації і формалізації. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства складається із трьох складових:

- вхід в систему ;
- внутрішня складова;
- вихід із системи.

За допомогою функціонування першої складової, також як і останньої, здійснюється взаємодія підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Вхід і вихід із системи є однаково важливими для дії механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, оскільки вони покликані організаційно оформити взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища.

Результатом функціонування першої складової є вступ необхідних для організації процесу виробництва ресурсів і інформації відповідно до системи пріоритетних інтересів підприємства. Призначення першої складової у механізмі забезпечення економічної безпеки підприємства можна визначити в такий спосіб: мінімізація витрат на придбання ресурсів у необхідній кількості і достатньої якості.

Перша складова призначена для організації взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, які є для підприємства пріоритетними. Вибір саме пріоритетних інтересів дозволяє обмежити розмір механізму забезпечення економічної безпеки підприємства і зосередити увагу в ньому на дійсно важливих для підприємства партнерах.

Крім того, у першій складовій механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розглядаються переважно альтернативні взаємодії підприємства, які підвищують гнучкість дії механізму і сприяють реалізації призначення першої складової механізму - мінімізації витрат підприємства. Альтернативність взаємодії підприємства становить особливий інтерес при виборі постачальників ресурсів, що особливо стосується постачальників матеріалів, засобів виробництва, засобів оргтехніки і науково-технічної продукції. У свою чергу, вибір критеріїв відбору постачальників ресурсів обумовлений взаємодією підприємства зі споживачами його продукції. Це

означає, що інтереси підприємства на "вході" значною мірою визначаються його інтересами на "виході", тобто при реалізації своєї продукції.

Пошук на альтернативній основі постачальників ресурсів без чітко певних інтересів підприємства в сфері реалізації своєї продукції або помилка в їх виборі ведуть до неправомірного росту витрат, безцільній розтраті ресурсів і зниженню прибутків підприємства і, відповідно, рівня його економічної безпеки.

Основне призначення другої складової механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає в створенні і реалізації умов, які забезпечують економічну безпеку підприємства. У якості найважливіших умов, що враховуються в структурі механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, обрані мінімізація витрат підприємства, адаптація до нововведень і розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку. Саме ці умови здатні виявити найбільш істотний вплив на формування прибутку підприємства, забезпечивши тим самим його економічну безпеку.

Дія механізму спрямована на забезпечення економічної безпеки в діяльності підприємства як у цей час, так і на перспективу. Якщо в першому випадку домінують такі умови забезпечення економічної безпеки, як мінімізація витрат і розширення сфери використання послуг підприємств інфраструктури, то в другому - це адаптація до нововведень, розширення виробництва і його диверсифікованість. Кожне із цих умов забезпечення економічної безпеки підприємства не можна розглядати ізольовано, вони тісно взаємозалежні.

Мінімізація витрат підприємства розглядається як комплексне поняття, яке включає мінімізацію витрат на виробництво, на обслуговування виробництва і управління підприємством. Комплексність поняття мінімізації витрат підприємства визначає необхідність зосередження зусиль підприємства не тільки на витратах, пов'язаних з виробництвом (прямі витрати), але і на витратах, пов'язаних з обслуговуванням виробництва і управлінням підприємством (накладні витрати).

Мінімізацію витрат підприємства, як впливає із наведеної на рисунку структури механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, пропонується забезпечити за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів і усунення невідповідностей у використанні ресурсів.

Невідповідності у використанні ресурсів підприємства спричиняють появу непродуктивних витрат на оплату праці, на зберігання матеріальних запасів і інформації, на підтримку в робочому стані устаткування. Непродуктивний характер таких витрат обумовлений тим, що вони не забезпечують результату процесу виробництва - готової продукції, виконаних

робіт або послуг і, відповідно, прибутку. Невідповідності у використанні ресурсів ведуть до росту витрат на виробництво і, відповідно, зниженню прибутку, а також неефективному використанню ресурсів.

У результаті дії внутрішнього блоку механізму забезпечення економічної безпеки підприємства повинні бути також виявлені невідповідності ресурсів підприємства і обсягу його продажів.

Дотримання інтересів підприємства вимагає постійного розвитку його виробничого потенціалу за допомогою реалізації нововведень технічного і організаційного характеру. Значення реалізації нововведень у діяльності підприємств уже давно розглядаються в якості рушійної сили в розвитку підприємства. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен бути орієнтований не стільки на створення нововведень, скільки на використання вже наявних розробок, застосовних для реалізації.

Маркетингова орієнтація виробництва припускає впровадження нововведень, затребуваних ринком.

У зв'язку з маркетинговою орієнтацією виробництва слід зазначити, що адаптація підприємства до нововведень носить вимушений характер. Жодне підприємство не буде здійснювати перехід на нові технології, освоювати нову продукцію або поліпшувати дизайн і якість, продукції яка випускається, якщо до цього його не спонукує стан ринку, і, зокрема, поведінку конкурентів, продукції яких споживач може віддати перевагу. Саме побоювання підприємства втратити свої ринкові позиції і, отже, втратити частину прибутку, що знизить рівень його економічної безпеки, спонукує його підвищувати організаційно-технічний рівень виробництва, освоювати нові види продукції.

Адаптація підприємства до нововведень у рамках механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розглядається як форма гармонізації його інтересів з інтересами споживачів продукції (робіт, послуг) підприємства, оскільки припускає випуск саме тієї продукції, яка потрібна споживачеві. Маркетингова орієнтація адаптації підприємства до нововведень припускає узгодження інтересів підприємства з інтересами споживачів не тільки в частині технічних параметрів продукції, її дизайну і упакування, але і у частині ціни продукції.

Також одним з напрямків, які забезпечують економічну безпеку підприємства, є розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку. У самому загальному виді розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку пов'язане з реалізацією загальних умов процесу відтворення на підприємстві. До таких умов належать проведення маркетингових досліджень і організація реклами, організація виробництва

нових виробів і експлуатації нової техніки, підвищення кваліфікації виробничого і управлінського персоналу, послуги консультантів і фахівців. Розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку також сприяє підвищенню ступеня дотримання інтересів підприємства.

У результаті функціонування третьої складової механізму забезпечення економічної безпеки підприємства - вихідного блоку - на основі товарно-грошових відносин із суб'єктами зовнішнього середовища (зі споживачами) підприємство здійснює реалізацію своєї продукції (робіт, послуг). Інтереси споживачів повинні стати інтересами підприємства; інтереси підприємства ні з яким іншим взаємодіючим з ним суб'єктом зовнішнього середовища не збігаються так, як вони збігаються з інтересами споживачів, за винятком однієї позиції - ціни продукції. Саме інтересами споживачів продукції, поряд з діями, що вживають конкурентами, обумовлена дія таких елементів внутрішнього блоку механізму, як адаптація до нововведень, розширення виробництва і його диверсифікованість.

Таким чином, дія механізму забезпечення економічної безпеки підприємства покликане не просто забезпечити економічну безпеку, а безпеку певного рівня, який залежить від особливостей діяльності підприємства і взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища. У зв'язку із цим у якості одного з елементів внутрішнього блоку механізму є оцінка рівня економічної безпеки, якій повинен передувати вибір критеріїв економічної безпеки і її рівня.

Кількісний і якісний аналіз перерахованих вище погроз дозволяє зробити висновок про те, що надійний захист економіки будь-якої компанії можливий тільки при комплексному та системному підході до її організації. Системою економічної безпеки підприємства (СЕБ) є комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх погроз.

До основних завдань СЕБ будь-якої структури підприємства відносяться:

- захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників;
- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку обстановки;
- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів, кандидатів на роботу в компанії;
- своєчасне виявлення можливих посягань до підприємства і його співробітників з боку джерел зовнішніх погроз безпеки;
- недопущення проникнення на підприємство структур економічної

розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб із протиправними намірами;

- протидія технічному проникненню в злочинних цілях;
- виявлення, попередження та припинення можливої протиправної і іншої негативної діяльності співробітників підприємства на шкоду його безпеки;
- захист співробітників підприємства від насильницьких зазіхань;
- забезпечення схоронності матеріальних цінностей і відомостей, які становлять комерційну таємницю підприємства;
- добування необхідної інформації для вироблення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;
- фізична і технічна охорона будинків, споруджень, території і транспортних засобів;
- формування серед населення і ділових партнерів сприятливої думки про підприємство, яке сприяє реалізації планів економічної діяльності і статутних цілей;
- відшкодування матеріального і морального збитку, завданого в результаті неправомірних дій організацій і окремих осіб;
- контроль над ефективністю функціонування системи безпеки, удосконалювання її елементів.

З урахуванням перерахованих завдань, умов конкурентної боротьби, специфіки бізнесу підприємства будується його система економічної безпеки. Необхідно відзначити, що СЕБ кожної компанії також суцільно індивідуальна. Її повнота і дієвість багато в чому залежать від наявної в державі законодавчої бази, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, розуміння кожним із співробітників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань і практичного досвіду начальника СЕБ, який безпосередньо займається побудовою і підтримкою в "робочому стані" самої системи.

У наші дні все більшу актуальність здобуває захист інтересів підприємства від протиправної діяльності корумпованих представників контролюючих і правоохоронних органів. У зв'язку із цим, даний напрям роботи багатьма начальниками служб економічної безпеки комерційних структур виділяється як окремий елемент СЕБ.

Основний зміст подібної системи полягає в тому, що вона повинна носити попереджуючий характер, а основними критеріями оцінками її надійності та ефективності є:

- забезпечення стабільної роботи підприємства, схоронності і збільшення фінансів і матеріальних цінностей;

- попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю "зовнішніх" і/або "внутрішніх" недоброзичливців.

Особливістю і, одночасно, складністю при побудові системи економічної безпеки є той факт, що її дієвість практично повністю залежить від людського фактору. Як показує практика, навіть при наявності на підприємстві професійно підготовленого начальника служби безпеки, сучасних технічних засобів, керівництво не доб'ється бажаних результатів доти, поки у колективі кожний співробітник не усвідомить важливість і необхідність впроваджуваних заходів економічної безпеки.

Тому для юридично правильного, ефективного і всебічного використання СЕБ у захисті інтересів підприємства від усіх видів недоброзичливців вимоги із забезпечення безпеки бізнесу викладаються у відповідних наказах керівників, трудових договорах зі співробітниками і їх посадових обов'язках, спеціальних інструкціях, положеннях, контрактах з діловими партнерами і т. ін. Після чого доводять до персоналу під розпис у процесі занять і інструктажів.

Висновки. У статті визначені етапи формування економічного механізму в системі економічної безпеки підприємства, розглянуті етапи в формуванні системи економічної безпеки підприємства. Охарактеризована сучасна модель економічного механізму системи економічної безпеки на підприємстві.

Список літератури: 1.Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика [Текст] / И.Я. Богданов. - М.: ИПИ РАН.- 2001. -348 с. 2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность [Текст] / Г.С. Вечканов.- СПб.: Вектор.- 2005.-256 с.

Надійшла до редколегії 01.02.2013

УДК 316.6: 42

Структура механізму забезпечення економічної безпеки підприємства /Л.А Юр'єва, І.С. Хаустова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 3-9. Бібліогр.: 2 назв.

Рассмотрена проблема разработки механизма экономической безопасности предприятия. Описана современная система создания структуры экономической безопасности предприятия, рассмотрены ее этапы.

Ключевые слова: структура, экономическая безопасность, предприятие, система, этап, уровень, внутренняя угроза, внешняя угроза.

A problem of development of an economical safety mechanism of an enterprise was analyzed in this article. A modern system of creation of a structure of economical safety at an enterprise was described, its stages were considered.

Key words: structure, economical safety, enterprise, system, stage, level, inner threat, outer threat.

М.В. ЛИТВИНЕНКО, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков
ЛИ СИНЬЮЙ, магистрант, НТУ «ХПИ», Харьков
ЛУ ЦЗЯНЬ, магистрант, НТУ «ХПИ», Харьков

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ПЕРЕХОДА НА РАСЧЕТЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В статье реализована концепция расчетливого производства для достижения максимальной эффективности использования ресурсов предприятия. Решена проблема снижения себестоимости, как основного стратегического направления развития, обеспечивающего конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, расчетливое производство, прибыль, себестоимость, затраты, упаковка, концепция цепи стоимости, экономический эффект.

Введение. На данном этапе рыночной системы успешное функционирование украинских предприятий возможно лишь при условии эффективного использования всех видов ресурсов и повышения оперативности управления организацией. В последние годы разработано большое количество теорий и концепций (шесть сигм, теория ограничений, расчетливое производство, тотальная оптимизация производства), которые направлены на повышение управляемости предприятием и улучшение эффективности его деятельности. Среди всех рассмотренных концепций наиболее перспективной для украинских предприятий является концепция расчетливого производства, потому что она учитывает стратегические цели предприятия и дает возможность комбинировать вышеупомянутые подходы для повышения эффективности работы. Именно поэтому тема исследования расчетливого производства является актуальной.

В целом использование принципов расчетливого производства может дать значительные эффекты. Проф. О. С. Виханский утверждает, что применение инструментов и методов расчетливого производства позволяет достичь значительного повышения эффективности деятельности предприятий, производительности труда, улучшения качества продукции и роста конкурентоспособности, без значительных капитальных вложений [1].

При рыночных отношениях усиливается значение проблемы снижения себестоимости, потому что от уровня себестоимости зависит конкурентоспособность продукции, финансовое состояние предприятия,

материальный и культурный уровень жизни его работников, поступления в бюджет страны.

Постановка задачи. Целью работы является внедрение принципов расчетливого производства на ПАО «Харьковская бисквитная фабрика».

Для реализации поставленной цели решены следующие задачи:

- изучена теоретическая основа расчетливого производства, себестоимости и ее калькуляция;
- проведен анализ цепи стоимости кондитерской продукции ПАО «Харьковская бисквитная фабрика»;
- выявлены резервы снижения себестоимости фасованных вафель.

Методология. Теоретической методологической основой работы являются основные положения и выводы, сформулированные в научных фундаментальных трудах отечественных и зарубежных экономистов [1-3]. В ходе исследования использованы методы: расчетливое производство, кайзен-костинг, классификация материальных ресурсов.

Результаты исследования. Основным стратегическим направлением развития, которое позволит обеспечить конкурентоспособность, является снижение уровня затрат. Жесткая конкуренция вынуждает уменьшать уровень затрат и повышать качество производимой продукции, что согласно опыту мировых лидеров, лучше всего достигается применением соответствующих систем управления затратами. Сегодня, система управления затратами сконцентрирована на уменьшении уровня неприбыльных затрат. В практике управления затратами на предприятиях рынка производства кондитерских изделий наиболее распространенными являются следующие методы: расчетливое производство, кайзен-костинг, ABC-контроль, классификация материальных ресурсов.

Расчетливое производство (Lean Manufacturing) – это система организации и управления разработкой продукции, производством, взаимоотношениями, с поставщиками и потребителями, когда продукция изготавливается в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшими производственными потерями.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день расчетливое производство применяют почти 100% Японских компаний, 72% компаний США, в Великобритании – 56%, в Бразилии – 55%, в Мексике – 42%, в то время как на Украине расчетливым производством занимаются только единицы компаний [4]. Для предприятий Украины такой шаг перехода на расчетливое производство был бы логическим в связи со вступлением ее в ВТО.

Цель концепции расчетливого производства – лишиться всех видов потерь и добиться максимальной эффективности использования ресурсов путем поступательного и непрерывного совершенствования всех бизнес-процессов организации, направленных на повышение удовлетворенности потребителей.

По данным Института расчетливого производства, внедрения этих подходов, позволяет сократить в среднем: длительность производственного цикла – на 50%, объемы незавершенного производства – на 60%, количество случаев переработки продукции – на 70%, необходимые площади – на 30%, время необходимое для переналадки оборудования – на 65% [2].

Конкурентное преимущество украинских предприятий может быть обеспечено только высоким качеством и низкими затратами, но на данном этапе культура нашей страны в целом очень далекая от понятия «бережливость». Поэтому сегодня нужно пересмотреть всю организацию производства с тем, чтобы исключить все виды потерь.

Харьковская бисквитная фабрика – это один из крупнейших в Украине производителей мучных кондитерских изделий, суточный выпуск готовой продукции более 100 тонн. Фабрика имеет два основных цеха – бисквитный и вафельный.

Создание потребительской стоимости товара начинается с закупки сырья и продолжается в процессе производства компонентов, выпуске продукции и упаковки, оптовой и розничной продажи конечным потребителям. В цепь стоимости компании входит и валовая прибыль (рис. 1), поскольку надбавка к сумме затрат, возникающих во время создания стоимости, является естественной составляющей, которую оплачивают потребители – без превышения созданной стоимости над суммой затрат бизнес невозможен.

Каждое звено в цепи стоимости компании связано с затратами и требует наличия определенных активов. Разделение операционных затрат и активов компании по звеньям цепи стоимости позволяет количественно оценить каждое из них. Звенья связаны между собой, и их затраты взаимозависимы, обусловлены другими видами деятельности.

Цепь стоимости компании отображает эволюцию ее бизнеса и внутренних операций, стратегию и методы ее реализации, экономические принципы деятельности. Поскольку эти компоненты у разных компаний разные, цепи стоимости конкурирующих компаний отличаются – этот факт значительно усложняет сравнительную оценку затрат различных компаний. Логично допустить, что цепь стоимости компании, которая осуществляет политику низких цен и низких затрат, отличается от цепи стоимости

компании, которая предлагает престижную высококачественную продукцию с большим количеством дополнительным потребительских свойств.

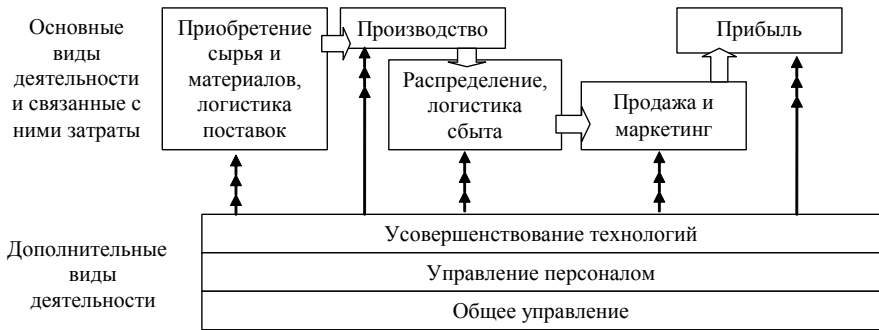


Рис. 1 – Стандартная цепь стоимости компании

На тех звеньях стоимости, где первая компания может сэкономить, другая вынуждена нести дополнительные затраты, чтобы предложить клиентам больше дополнительных потребительских свойств и более высокое качество.

Наибольший удельный вес из всего выпуска продукции ПАО «Харьковская бисквитная фабрика» занимают вафли фасованные (около 33 %). Это обусловлено тенденцией рынка мучных кондитерских изделий в последние годы – рост доли фасованной продукции и, соответственно, уменьшение доли сладостей, продаваемых на вес. И если в регионах эта тенденция пока неявно выражена, т. к. по-прежнему в общем объеме лидирует весовая продукция (до 78% рынка), то в столице и крупных городах страны постепенно происходит перевес в сторону фасованных сладостей.

Построим цепь стоимости производства вафель фасованных (рис. 2).

Анализ семи звеньев импровизированной цепи производства вафель и данных табл. 1 позволили выделить звенья 2 и 3, как наиболее затратные и наиболее привлекательные в качестве резервов снижения затрат по программе расчетливого производства.

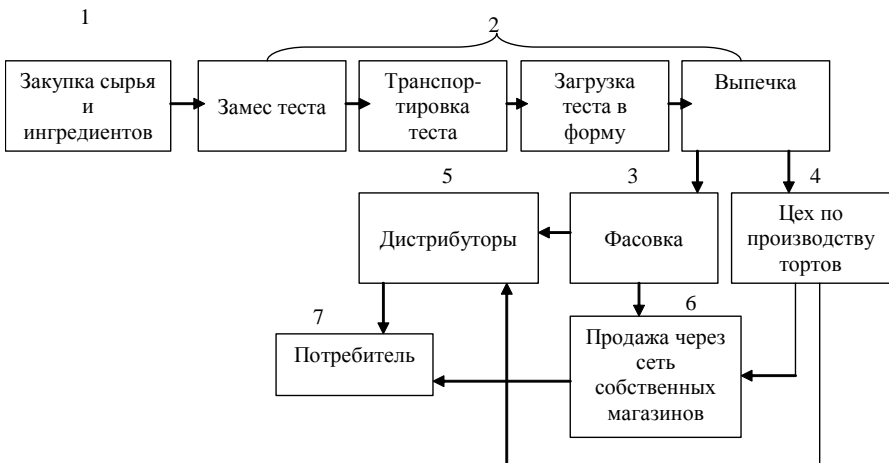


Рис. 2 – Цепь стоимости производства вафель

Таблица 1 – Видовая калькуляция за 2012 год на фасованные вафли «Престиж –Шоколад» (215 гр.)

Статья	Сумма, грн./шт	Структура в %
1 Сырье и вспомогательные материалы	2,39	45,1
2 Упаковка	1,5	28,4
3 Энергоносители	0,49	9,2
4 Заработная плата	0,17	3,2
5 Общепроизводственные затраты	0,29	5,47
6 Транспортные затраты	0,12	2,26
Производственная себестоимость	4,96	
7 Административные затраты	0,15	2,83
8 Затраты на сбыт	0,19	3,73
Полная себестоимость	5,3	100

Современные тенденции таковы, что индивидуальная упаковка – это презентабельность, гигиеничность, транспортабельность и гарантированный срок хранения. Но простая на первый взгляд обертка – сложный полимерный материал, производство которого требует новаторского вдохновения и сложного промышленного оборудования.

По оценкам специалистов, в Харькове на сегодняшний день на долю фасованной продукции приходится больше половины рынка. Все больше производителей увеличивают долю упакованных кондитерских изделий в своем ассортименте. При этом они преследуют несколько целей – увеличение срока хранения и товарного вида продукта, увеличение узнаваемости торговой марки и лояльности потребителей.

Будущий успех фасованного продукта во многом зависит от грамотного выбора типа упаковки, материала из которого она изготавливается, дизайна. Выбор обуславливается физико-химическими свойствами самого продукта, а также целевой аудиторией и ценовым сегментом, в котором данный продукт будет представлен, т. к. упаковывание сладостей неизменно ведет к их удорожанию, к которому потребитель не всегда готов (табл. 2).

Многие отечественные производители кондитерских изделий, для удержания занимаемой доли рынка, идут по пути удешевления своей продукции за счет менее дорогостоящей упаковки. Учитывая эту тенденцию, в работе предложено рассмотреть замену упаковки вафель с полимерной пленки с коррексом на флоу-пак (табл. 3).

Таблица 2 – Влияние стоимости упаковки на себестоимость кондитерских изделий [5]

Материал упаковки	Удорожание фасованных кондитерских изделий в пересчете на 1 кг (по сравнению с весовым продуктом)
Полимерные пленки (флоу-пак)	10-25%
Полимерные пленки с коррексом	30-45%
Бумага	20-25%
Картонная коробка + пленка	25-35%

Таблица 3 – Затраты на упаковочный материал по двум вариантам (на 1000 шт)

Наименование статьи затрат, грн	Полимерная пленка с коррексом	Полимерная пленка Флоу-пак
Стоимость основных материалов с учетом транспортно-заготовительных затрат	1500	962

Флоу-пак предназначена для упаковки штучных предметов, с широким диапазоном габаритных размеров, образуется из сворачиваемого в рукав

бесконечного полотна, края которого свариваются продольным швом одновременно с помещением внутрь изделий. Используется для упаковки различных видов кондитерских изделий. Изготовленная из полимерных и комбинированных материалов и герметично сваренная упаковка флоу-пак сохраняет аромат продукции, препятствует ее высыханию и окислению, проникновению посторонних запахов, развитию микрофлоры.

Для упаковки флоу-пак производят белые, бело-перламутровые, металлизированные пленки BIPAN® и ламинаты SOLAN® с легко свариваемыми слоями. Эти материалы обладают необходимой жесткостью и эластичностью, прекрасно свариваются, имеют гладкую, глянцевую поверхность, заданный коэффициент трения, что обеспечивает их хорошую перерабатываемость на скоростных упаковочных HFFS-автоматах. Упаковывание происходит без нагрева сварочных губок заверточного автомата и кондитерская продукция не подвергается воздействию высокой температуры, которая способна ухудшить качество кондитерских изделий.

При объеме выпуска на уровне 2012 г. – 19696 т вафель, экономия по упаковке составит: $19696 \cdot 1500 / 1000 = 29544$ грн.

Для снижения затрат энергоносителей требуются кардинальные шаги по усовершенствованию технологии (ввод в технологическую систему производства менее энергоемкого оборудования – снижение затрат по звену 2 цепи производства вафель) и организации производства (рис. 2).

В настоящее время выпуск фасованных вафель осуществляется, в основном, на поточно-механизированных машинах. В работе предложено в текущую линию для производства фасованных вафель внедрить комплекс упаковки Флоу-пак фирмы ROTATIVAR ROTO FORM.

Для эффективного ведения технологического процесса производства и фасовки вафель необходимо в совершенстве подобрать технологическое оборудование. При этом учитывается мощность цеха, затраты рабочей силы, а также экономическая эффективность работы оборудования. Особое внимание уделим потребляемой электроэнергии, т.к. это третья по величине статья затрат в себестоимости изготовления вафель «Престиж –Шоколад» (табл. 1).

Внедрение поточной линии производства вафель позволит организовать непрерывный механизированный процесс производства со стабильными физико-химическими свойствами, повысить производительность труда и освободить рабочих от тяжелого труда по разгрузке тестомесильных машин, транспортировке теста, загрузке теста в формы машины и загрузке вафлями упаковочных машин.

Расчет ожидаемого экономического эффекта от нововведения сводится к расчету условно-годовой экономии затрат и годового экономического эффекта.

Годовой экономический эффект:

$$\mathcal{E}_r = \Delta C - E_n \cdot \Delta K, \quad (1)$$

где ΔC – условно- годовая экономия, грн;

ΔK – дополнительные капиталовложения, связанные с реализацией предлагаемых разработок или нововведений, грн.

Условно- годовая экономия рассчитывается по формуле:

$$\Delta C = \mathcal{E}_{з.п.} + \mathcal{E}_m + \mathcal{E}_{y.п.} - \mathcal{Z}_{ам} - \mathcal{Z}_{с.э.} - \mathcal{Z}_{эл}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{з.п.}$ – экономия зарплаты:

$$\mathcal{E}_{з.п.} = (p_1 - p_2) \cdot (1 + D/100) \cdot (1 + H/100) \cdot N_r, \quad (3)$$

где p_1 и p_2 – расценки на операцию соответственно до и после внедрения новой установки;

D и H – соответственно процент дополнительной заработной платы и начислений на заработную плату;

N_r – годовой объем продукции после внедрения новой установки.

\mathcal{E}_m – экономия затрат по материалу:

$$\mathcal{E}_m = (N_1 \cdot C_1 - N_2 \cdot C_2) \cdot N_r, \quad (4)$$

где N_1 и N_2 – нормы расходов материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения изменений;

C_1 и C_2 – цена единицы материала.

$\mathcal{E}_{y.п.}$ – экономия условно постоянных затрат:

$$\mathcal{E}_{y.п.} = (УП_1 - УП_1 \cdot \frac{b}{a}) \cdot N_r, \quad (5)$$

где $УП_1$ – условно постоянные затраты на единицу продукции до внедрения новой установки;

b – индекс изменения условно постоянных затрат;

a – индекс изменения объема продаж продукции.

$Z_{ам}$ – изменения затрат на амортизацию оборудования:

$$Z_{ам} = \frac{K_2 - K_1 \cdot \frac{N_r}{N_0}}{100} \cdot N_a, \quad (6)$$

где K_1 и K_2 – стоимость основных средств до и после внедрения установки;

N_a – норма амортизации, %;

N_0 – годовой объем выпуска продукции до внедрения.

$Z_{с.э}$ – изменения затрат на содержание и эксплуатацию оборудования:

$$Z_{с.э} = \frac{K_2 - K_1 \cdot \frac{N_r}{N_0}}{100} \cdot N_{с.э}, \quad (7)$$

где $N_{с.э}$ – норма затрат на содержание и эксплуатацию оборудования.

$Z_{эл}$ – затраты по электроэнергии:

$$Z_{эл} = \Delta P \cdot \Phi_{г.ч} \cdot \kappa_3 \cdot \Pi_{эл}; \quad (8)$$

где ΔP – затраты электроэнергии, кВт;

$\Phi_{г.ч}$ – годовой фонд рабочего времени оборудования;

κ_3 – коэффициент загрузки оборудования во времени;

$\Pi_{эл}$ – цена 1 квт/час электроэнергии.

$$\Delta P = P_2/\eta - P_1, \quad (9)$$

где P_1 и P_2 – мощность установленных электродвигателей до и после внедрение новой установки.

Период окупаемости найдем по формуле:

$$T = K / \mathcal{E}_r, \quad (10)$$

Таким образом:

$$\mathcal{E}_{з.п.} = (3,0 - 2,8) \cdot (1 + 10/100) \cdot (1 + 20/100) \cdot 9160930 = 221694 \text{ грн};$$

$$\mathcal{E}_M = 29544 \text{ грн.};$$

$\Delta_{y,л} = 0$ (объемы производства не изменились);

$$\text{Зам} = \frac{430080 - 415200 \cdot \frac{19696}{19696}}{100} \cdot 20 = 2976 \text{ грн};$$

$$\text{Зс.э} = \frac{430080 - 415200 \cdot \frac{19696}{19696}}{100} \cdot 18 = 2678 \text{ грн};$$

$$\text{З}_{\text{эл}} = -33,33 \cdot 4015 \cdot 0,9 \cdot 0,4850 = -58412,41 \text{ грн};$$

$$\Delta C = 221694 + 29544 + 0 - 2976 - 2678 + 58412,41 = 303996,41 \text{ грн};$$

$$\text{Э}_{\text{г}} = 303996,41 - 0,25 \cdot 384000 = 207996,41 \text{ грн};$$

$$T = 384000 / 207996,41 = 1,8 \text{ года}.$$

Полученный результат свидетельствует об эффективности введения новой линии.

Выводы. Для выявления резервов снижения себестоимости проанализирована номенклатура продукции предприятия и выделен продукт, который имеет наибольший удельный вес в структуре выпуска – вафли фасованные. По результатам анализа калькуляция себестоимости фасованных вафель «Престиж – Шоколад» выделены наиболее затратные статьи в структуре затрат:

- сырье – 45,1 %;
- упаковка – 28,4 %;
- энергоносители – 9,2 %.

Разработан комплекс мероприятий по их снижению:

– предложение по замене упаковки вафель с полимерной пленки с коррексом на флоу-пак позволит сэкономить 29544 грн;

– для снижения затрат энергоносителей предложено внедрить поточную линию для производства и упаковки фасованных вафель ROTATIVAR ROTO FORM. Ожидаемый экономический эффект такого нововведения составляет 207996,41 грн, а период окупаемости – 1,8 года

Список литературы: 1. Монден Я. «Гоета»: методы эффективного управления: Сокр. Пер. с англ./ науч. ред. А.Р. Бенедиктов, В.В. Мотылев. – М.: Экономика, 2009. – 288 с. 2 Вумек Джеймс П., Джонс Дэниел Т Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 3 Лисицин В.Д.,

Лисенко О.І., Вовк Ю.С. Роль «ощадливого виробництва» в діяльності підприємства // Вісник НТУУ «КПІ» – 2009. **4.** *Джордж Л. Майкл.* «Бережливое производство + шесть сигм. Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства» - М: Альпина Бизнес Букс, 2008. **5.** <http://www.baltupak.com>.

Надійшла до редколегії 01.02.2013

УДК 658

Формирование конкурентных преимуществ предприятия путем перехода на расчетливое производство /М.В. Литвиненко, Ли Синьюй, Лу Цзянь // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 10-20. Бібліогр.: 5 назв.

У статті реалізована концепція ощадливого виробництва для досягнення максимальної ефективності використання ресурсів підприємства. Вирішена проблема зниження собівартості, як основного стратегічного напрямку розвитку, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Ключові слова: підприємство, ощадливе виробництво, прибуток, собівартість, витрати, упаковка, концепція ланцюга вартості, економічний ефект.

In the article conception of prudent production is realized for achievement maximal efficiency of the use resources of enterprise. The problem decline of prime price is decided, as basic strategic direction of development, providing the competitiveness of enterprise.

Keywords: enterprise, prudent production, income, prime price, expenses, packing, conception of chain cost, economic effect.

УДК 338.28

П.В. НОТОВСЬКИЙ, асистент кафедри ОБ та УП НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВРАХУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто існуючі підходи до обробки експертної інформації, яку отримано в процесі опитування. Зроблено висновок про необхідність використання диференційованого підходу до результатів опитування щодо оцінювання інвестицій підприємств електроенергетики. На основі метода аналізу ієрархій, запропоновано методичний підхід до врахування взаємозв'язків між суб'єктами інвестиційного процесу.

Ключові слова: експертна інформація, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, підприємства електроенергетики, метод аналізу ієрархій.

Вступ

Сучасні зміни в соціально-економічному розвитку України, пов'язані з процесами трансформації економіки, посиленням конкуренції та соціальної відповідальності бізнесу на фоні загострення економічної та фінансової

© П.В. Нотовський, 2013

кризи, забезпечили подальший розвиток корпоративного сектора як найпотужнішого серед інших організаційно-правових форм господарювання. Збільшення частки акціонерної власності в електроенергетичній галузі вітчизняної економіки, формування нової парадигми корпоративного управління, та безпосередня участь електроенергетичних підприємств у суспільних та політичних інтересах держави, інноваційність та унікальність проектів цієї сфери діяльності актуалізує потреби поглиблення досліджень, пов'язаних з теоретичними, методичними та практичними аспектами вдосконалення процесу вивчення ступеня ефективності системи інвестиційного управління та розробки основних підходів до побудови адекватних механізмів його підвищення, одним з яких і є діагностика. Інвестиційне планування такого роду проектів безпосередньо пов'язане з використанням експертної інформації.

Аналіз основних досягнень і літератури

Питанням обробки результатів експертного опитування присвячено роботи таких вчених: Бешелєв С.Д., Гурвіч Ф.Г., Домарьов В.В., Евланов Л.Г., Костін Ю.Д., Кузьменко С.В., Кутузов В.А., Літвак Б.Г., Орлов А.І. та ін. Більшість з розглянутих науковців підходять до обробки експертної інформації з позиції статистичних методів. Так наприклад Літвак Б.Г., наголошує, що одна з основних цілей проведення експертиз - отримання узгодженого думки членів експертної комісії. Узгодженість експертів оцінюється за допомогою коефіцієнтів рангової кореляції і конкордації [4, с.173]. Однак у випадку оцінювання інвестиційних проектів електроенергетичних підприємств треба погодитися з Орловим А.І., що часто при дотриманні догми узгодженості виключають з експертної групи тих, чия думка відрізняється від думки більшості. При цьому відкидаються як некваліфіковані особи, що потрапили до складу експертної комісії з непорозуміння чи з міркувань, які не мають відношення до їх професійного рівня, так і найбільш оригінальні мислителі, які глибше проникли в проблему, ніж більшість.[6, с.320]. Тому за умови розглядання інноваційної чи унікальної проблеми погляд більшості експертів буде відрізнятися від погляду меншої кількості експертів, які мають найбільшу компетентність у питанні, що розглядається.

Мета дослідження, постановка задачі

Прийняття управлінського рішення щодо інвестиційного проекту безпосередньо пов'язано з особливостями взаємодії суб'єктів інвестиційного процесу та ризиками, джерелом яких є організаційна структура підприємства. Тобто відповідальна особа - керівник, якого наділено повноваженнями менеджера проекту, робить вибір інвестиційної стратегії, керуючись отриманою від інших суб'єктів нечіткою суб'єктивною інформацією про можливі наслідки управлінських рішень. Керівник враховує судження підлеглих в залежності від рівня їх кваліфікації та сфери професійної підготовки. Таким чином, команда

фахівців не може очікувати на кращі результати реалізації проекту, ніж більш кваліфіковані фахівці, незалежно від наявності у них достовірної інформації про майбутні результати реалізації проекту. Відповідно до цієї тези, при обробці результатів експертного опитування щодо майбутніх результатів інвестиційного проекту необхідно враховувати диференційований підхід у відповідності до особливостей взаємозв'язків між суб'єктами інвестиційного процесу та організаційної структури підприємства.

Враховуючи розглянуту необхідність, завдання побудови математичної моделі, що відповідає організаційній структурі підприємства та структурі взаємодії між суб'єктами інвестиційної діяльності, є актуальним. При цьому важливою складовою такої моделі є методичний підхід до відзначення диференційованих коефіцієнтів, які характеризують ступінь кваліфікованості та довіри експерта кваліфікаційних показників фахівців. Результати опитування експертів повинні оброблятися за визначеним алгоритмом, який би, з одного боку, збільшував вплив оцінок більш кваліфікованих експертів (так званих лідерів), а з іншого боку, відображав структурні взаємовідносини на підприємстві.

Матеріали досліджень.

Розглянуті раніше науковці по-різному підходять до питання обробки результатів експертного дослідження, але усі наголошують про першочергову необхідність використання науковообґрунтованого підходу до визначення складу та кількості експертної групи. Наприклад, Кузьменко С.В. та Костін Ю.Д. акцентують увагу, що одним з найбільш складних моментів підготовчого етапу є визначення оптимальної чисельності експертної групи. Очевидно, що зі всіх потенційних експертів необхідно відібрати найкваліфікованіших фахівців. Для цього можливі два підходи – формалізований і неформалізований [3].

У більшості випадків суб'єкт, який керує процесом опитування експертів, стикається з тим, що наявність експертів обмежена. Тому найбільш прийнятний є неформалізований підхід до формування групи експертів – коли кількість експертів визначається орієнтовно. В умовах реалізації прийняття рішення на підприємстві найбільш вірогідним та обґрунтованим було б формування групи експертів з числа керівного складу підприємства. Слід зауважити, що кількість експертів повинна бути, з одного боку, достатньою, щоб забезпечити потрібну достовірність, а з іншого боку, не перевищувати кількості, при якій загальна групова оцінка не відхилялась від реальної прогнозованої величини за рахунок оцінок експертів, які мають більш низький рівень кваліфікації. Отже, на наш погляд, з огляду на реальні дані кількості керівного складу підприємств, найбільш обумовлена кількість експертної групи повинна становити від 3 до 30 суб'єктів.

Результати досліджень

Узагальнюючи вище наведені тези, можна констатувати необхідність впровадження показника «компетентності експерта», який би відображав, з одного боку, міру його компетентності відносно інших експертів, а з другого боку, міру впливу оцінки експерта на загальну групову оцінку. Враховуючи зазначені вище необхідність та особливості інвестиційної діяльності підприємств електроенергетичної галузі статистичні методи обробки результатів опитування є безрезультатними. На нашу думку для рішення цього завдання необхідно використовувати математичний апарат методу аналізу ієрархій. Використання цього методу обумовлено такою специфікою ситуації: - група експертів формується до початку розгляду інвестиційного проекту (існуючий склад керівництва підприємства); - метод аналізу ієрархій з самого початку містить у собі інструмент відносної градації пріоритетів.

На наш погляд, можна побудувати ієрархію оцінювання компетентності експертів за критеріями, які показано на рис. 1.

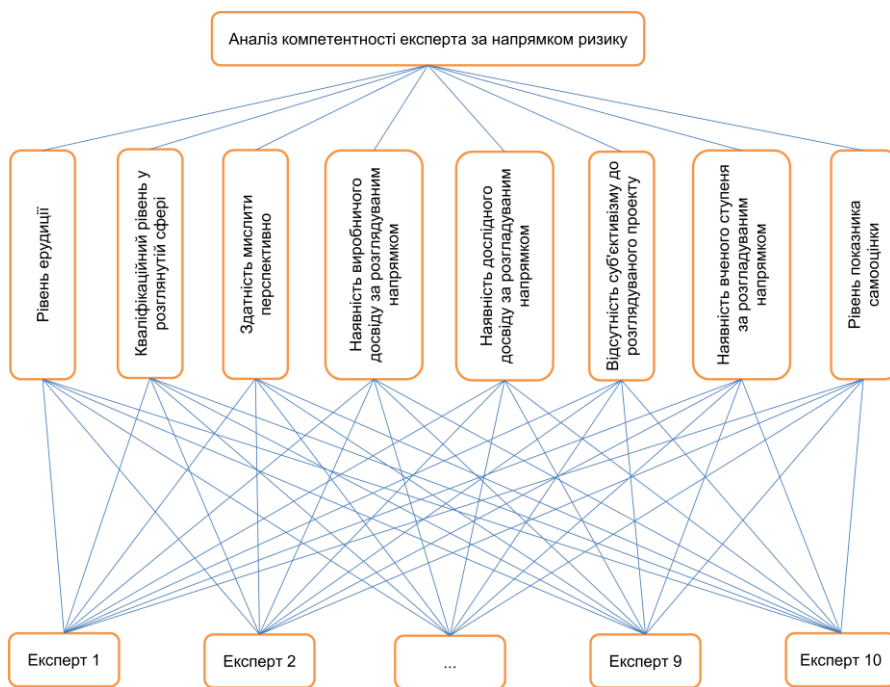


Рис. 1 - Ієрархія оцінювання компетентності експертів

Такий підхід, за визначенням, враховує взаємозв'язки, що склалися у структурі підприємства, та особливості оцінювання фахівцями підприємства зовнішніх властивостей середовища. Раніше були спроби оцінити компетентність експертів за допомогою методу аналізу ієрархій, наприклад у роботах Домарьова В.В. [2], однак запропоновані у цих роботах однорівневі ієрархії недостатньо відповідають реальним потребам.

Згідно поставленого завдання можна запропонувати такий підхід до визначення показників компетентності експертів:

Після формування експертної групи, використовуючи метод аналізу ієрархій та ієрархію, зображену на рис. 1, керівник оцінює компетентність та узгодженість роботи експертів за методом Т. Сааті. Для формування вектора глобальних пріоритетів, який відображає ступінь компетентності експерта за одним з глобальних напрямків його професійної підготовки, формується множина у вигляді однієї квадратної зворотно-симетричної матриці пріоритетів другого рівня емністю $n \times n$, яка відображає локальний пріоритет кожного чинника оцінки компетентності експерта.

$$K = \begin{pmatrix} k_{11} & k_{12} & \dots & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & \dots & k_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{n1} & k_{n2} & \dots & k_{nn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де k_{ij} – відносна парна оцінка за шкалою Сааті (таблиця 1)[6, с.32]; n – кількість факторів оцінки компетентності експертів (рис. 1).

Таблиця 1 - Шкала відносної важливості Т. Сааті

Інтенсивність відносної важливості	Визначення
1	Рівна важливість порівнюваних вимог
3	Помірна (слабка) перевага одного параметра над другим
5	Сильна (істотна) перевага
7	Значна перевага
9	Дуже сильна перевага першого параметра над другим
2, 4, 6, 8	Проміжні розв'язки між двома сусідніми оцінками

При цьому

$$k_{ij} = \frac{\omega_i}{\omega_j}, \quad (2)$$

де ω_i, ω_j – i -й, j -й локальний пріоритет чинника оцінювання компетентності.

Потрібно заповнювати тільки значення вище діагоналі, тобто множина носить симетричний характер (3).

$$K = \begin{pmatrix} 1 & \frac{\omega_1}{\omega_2} & \dots & \frac{\omega_1}{\omega_8} \\ & \omega_2 & & \omega_8 \\ \frac{\omega_2}{\omega_1} & 1 & \dots & \frac{\omega_2}{\omega_8} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{\omega_8}{\omega_1} & \frac{\omega_8}{\omega_2} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (3)$$

$$a_i = \sqrt[n]{\frac{\omega_i}{\omega_1} \cdot \frac{\omega_i}{\omega_2} \cdot \dots \cdot \frac{\omega_i}{\omega_n}}, \quad (4)$$

де – a_i – складова власної компоненти вектора.

Після формування векторів матриці, які являють собою множини зі значень одного рядка матриці, можна визначити складову власної компоненти вектора (4) та нормалізувати і визначити компоненти вектора локальних пріоритетів (5):

$$x_i = \frac{a_i}{\sum_{j=1..n} a_j}, \quad (5)$$

Отже, розрахунок виконується за такою схемою:

$$\begin{pmatrix} k_{11} & k_{12} & \dots & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & \dots & k_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{n1} & k_{n2} & \dots & k_{nn} \end{pmatrix} \Rightarrow \begin{matrix} a_1 = \sqrt[n]{\frac{\omega_1}{\omega_1} \cdot \frac{\omega_1}{\omega_2} \cdot \dots \cdot \frac{\omega_1}{\omega_n}} \\ a_2 = \sqrt[n]{\frac{\omega_2}{\omega_1} \cdot \frac{\omega_2}{\omega_2} \cdot \dots \cdot \frac{\omega_2}{\omega_n}} \\ \dots \\ a_n = \sqrt[n]{\frac{\omega_n}{\omega_1} \cdot \frac{\omega_n}{\omega_2} \cdot \dots \cdot \frac{\omega_n}{\omega_n}} \end{matrix} \Rightarrow \begin{matrix} x_1 = \frac{a_1}{\sum_{j=1..n} a_j} \\ x_2 = \frac{a_2}{\sum_{j=1..n} a_j} \\ \dots \\ x_n = \frac{a_n}{\sum_{j=1..n} a_j} \end{matrix}, \quad (6)$$

Для визначення погодженості оцінок матриці визначається найбільше власне значення матриці λ_{\max} (7) та індекс погодженості III (8)

$$\lambda_{\max} = \sum_{i=1..n} (x_i \cdot \sum_{j=1..n} \frac{\omega_j}{\omega_i}) \quad (7)$$

$$\lambda_{\max} \geq n$$

$$III = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (8)$$

Остаточне рішення щодо правильності зроблених оцінок вноситься за результатами визначення індексу відносної погодженості (BII)(9)

$$BII = \frac{III}{BunII} \quad (9)$$

Випадкова погодженість ($BunII$) визначається за таблицею 2[6, с.39].

Таблиця 2 - Значення випадкової погодженості

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Значення випадкової погодженості	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Якщо BII не перевищує 10 – 15 %, то оцінка зроблена правильно.[6, с.39].

Так само як вектор локальних пріоритетів матриці другого рівня, визначаються і вектори локальних пріоритетів матриць третього рівня для експертів. Кількість матриць дорівнює $4 \times M$, де M – кількість експертів.

Остаточні вектори глобальних пріоритетів, які містять показники пріоритетів кожного з експертів за напрямком, можна визначити як суму добутків елементів векторів другого та третього рівня (10), результати рішення цього завдання для реального проекту відображене на рис. 2 [2].

$$\begin{pmatrix} x_{r1} \\ x_{r2} \\ \dots \\ x_{rn} \end{pmatrix} ma \begin{pmatrix} y_{r11} & y_{r12} & \dots & y_{r1n} \\ y_{r21} & y_{r22} & \dots & y_{r2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{rm1} & y_{rm2} & \dots & y_{rmn} \end{pmatrix} \Rightarrow \begin{pmatrix} z_{r1} = \sum_{i=1}^n x_{ri} \cdot y_{r1i} \\ z_{r2} = \sum_{i=1}^n x_{ri} \cdot y_{r2i} \\ \dots \\ z_{rm} = \sum_{i=1}^n x_{ri} \cdot y_{rmi} \end{pmatrix}, \quad (10)$$

де x_{rn} – значення вектора локальних пріоритетів вектора другого рівня за r -м напрямком розповсюдження ризику та для n -го фактора оцінки компетентності експерта; y_{rnm} – значення вектора локальних пріоритетів вектора третього рівня за r -м напрямком розповсюдження ризику для m -го експерта та n -го фактора оцінки компетентності експерта.

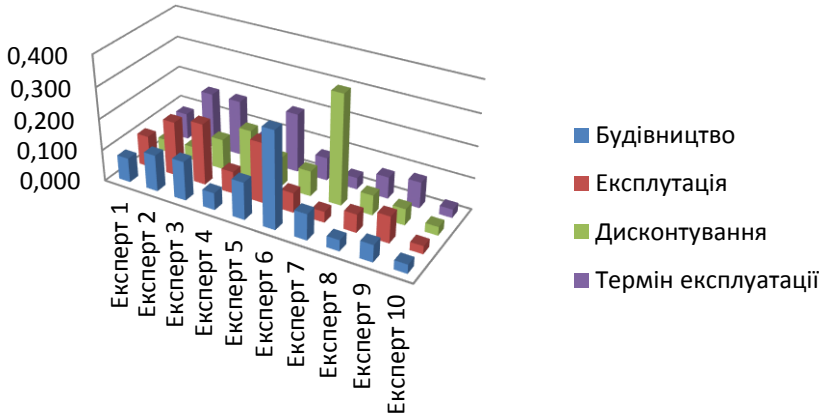


Рис. 2 - Діаграма відносного ступеня компетентності експертів за чотирма напрямками

Для практичного застосування графічні дані рис. 2, також можна представити у вигляді зведеної таблиці глобальних пріоритетів (показників компетентності експертів) за чотирма напрямками оцінки ризику (табл. 3).

Таблиця 3 - Значення ступенів компетентності експертів

Ім'я чи номер експерта та значення вектора глобальних пріоритетів z_{rnm}	Будівництво	Експлуатація	Дисконтування	Термін експлуатації
Експерт 1	0,078	0,101	0,040	0,084
Експерт 2	0,116	0,174	0,044	0,177
Експерт 3	0,125	0,196	0,098	0,177
Експерт 4	0,055	0,070	0,154	0,084
Експерт 5	0,119	0,193	0,093	0,188
Експерт 6	0,307	0,063	0,081	0,073
Експерт 7	0,083	0,034	0,349	0,037
Експерт 8	0,035	0,058	0,064	0,069
Експерт 9	0,054	0,085	0,052	0,083
Експерт 10	0,029	0,026	0,028	0,027

Висновки.

Таким чином запропонований методичний підхід щодо диференційної обробки результатів експертного опитування дозволяє враховувати структуру взаємозв'язків між суб'єктами інвестиційного процесу та підвищує ступінь адаптивності апарату обробки експертної інформації до сучасних проблем підприємств електроенергетики.

Список літератури: 1. *Бешелев С. Д.* Экспертные оценки: монография / С. Д.Бешелев, Ф. Г.Гурвич// під ред. С. М.Вишнева. - М. : Наука, 1973. - 158 с. 2. *Домарев В.В.* Наукові аспекти безпеки інформаційних технологій. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.domarev.com.ua/nauka/glav_6.htm 3. *Кузьменко С.В.* Управление экономическими рисками в корпоративном секторе электроэнергетики. [Монография] / С.В. Кузьменко, Ю.Д. Костин. - Харьков : ИПП Контраст, 2005. - 248 с. - ISBN 966-96447-7-1 4. *Литвак,Б.Г.* Экспертная информация: методы получения и анализа / Б. Г. Литвак - М. : Радио и связь, 1982. - 184с. 5. *Нотовський П.В.* Формування стратегій оцінювання ризиків інвестицій на підприємствах з передачі та розподілу електричної енергії / П.В. Нотовський // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 51 (957). – С. 47–57. 6. *Орлов А. И.* Теория и методы разработки управленческих решений / А. И. Орлов. - М. ; Ростов н/Д : МарТ, 2005. - 495 с. - ISBN 5-241-00629-X 7. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр./Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. - М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с. ISBN 5-86225-758-6 8. *Саати Т.* Аналітичне планування. Організація систем: Пер. с англ./ Т. Саати, К. Кернс - М. Радио й зв'язок, 1991 -224 с. ISBN 5-256-00380-1

Надійшла до редколегії 06.02.2013

УДК 338.28

Методичний підхід до врахування взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності електроенергетичних підприємств/П.В. Нотовський// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 20-28. Бібліогр.: 8 назв.

В статье рассмотрены существующие подходы к обработке экспертной информации, полученной в процессе опроса. Сделан вывод о необходимости использования дифференцированного подхода к результатам опроса относительно оценивания инвестиций предприятий электроэнергетики. На основе метода анализа иерархий, предложен методический подход к учету взаимосвязей между субъектами инвестиционного процесса.

Ключевые слова: экспертная информация, инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, предприятия электроэнергетики, метод анализа иерархий.

In the article were reviewed existing methods for processing of expert data. The conclusion is the necessity of using differential approach to the results of interview according to estimating of electrical & energetic enterprises investment. On the base of the analytic hierarchy method methodical approach for recording of independence among investment subjects was proposed.

Keywords: expert information, investment process, investment activity, electrical & energetic enterprises, the analytic hierarchy method.

М.В. ПЕТА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХП», Харків

А.О. ІВАНОВА, студентка НТУ «ХП», Харків

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується використання традиційних показників фінансової стійкості та платоспроможності для оцінки рівня фінансової безпеки вітчизняних підприємств. Визначено порядок формування показників для проведення експрес-діагностики фінансової безпеки підприємства, як складової економічної безпеки підприємства, на основі згортання показників фінансової ліквідності та платоспроможності у єдиний інтегральний показник та порівняння його із значеннями нормативного та граничного інтегральними показниками.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, ліквідність, платоспроможність, інтегральні показники

Вступ. На сьогоднішній день більшість українських підприємств, переживають глибокий спад виробництва і знаходяться в критичному стані або на межі банкрутства. Вихід підприємства з кризового стану передбачає, у першу чергу, ефективне використання фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, техніко-технологічних, екологічних та ін. ресурсів. З точки зору процесів глобалізації та стратегічного розвитку саме стан цих ресурсів та підприємницьких можливостей підприємства, який забезпечує стабільне функціонування та динамічний розвиток, представляє собою економічну безпеку підприємства. Отже економічна безпека підприємства передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безупинний), що досягається за допомогою ефективного використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). Для забезпечення ефективного функціонування підприємств у сучасних динамічних умовах необхідні відповідні підходи, що дозволять проводити моніторинг діяльності з точки зору забезпечення та підтримки економічної безпеки підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання неодноразово здійснювалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Пономарьов та Г. Козаченко, Д. Ковальов та І. Плетнікова, Є. Олейніков, М. Бендіков, Л. Гончаренко та ін. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в цих розробках існує низка невирішених питань,

щодо застосування єдиного підходу до визначення рівня економічної безпеки та формування інформаційно-аналітичного забезпечення такої оцінки. Наприклад, у роботі С. Покропивного [12] пропонується методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства за допомогою інтегрального показника, складовими якого є функціональні критерії, які визначаються на основі співвідношення можливої величини збитку підприємства і суми витрат на реалізацію заходів, пов'язаних з його попередженням. Проте запропонований критерій може використовуватися тільки у випадку наявності кількісних оцінок збитку, пов'язаного із впливом загроз, а також величини витрат, необхідних для їхнього усунення. Д. Ковальов та І. Плетнікова [11] для оцінки рівня економічної безпеки підприємства ($P_{\text{еб}}$) використовують функціональну залежність, яка базується на локальних функціях залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємств ($f(x_1)$, $f(x_2)$, ... , $f(x_n)$) та коефіцієнтах, які відображають значущість кожного показника. С. Ільшенко [10] пропонує проводити оцінку економічної безпеки підприємства на основі аналізу його фінансової стійкості, рівень якої визначається за достатністю оборотних коштів (власних чи позичених) для здійснення виробничо-господарської діяльності. Л. Гнилицька пропонує впровадження системи збалансованих показників за допомогою яких в залежності від стратегії забезпечення безпеки діяльності підприємства пропонується використовувати різні оцінюючі показники (індикатори економічної безпеки), проте пропонується їх класичне групування за напрямками стратегічного розвитку: клієнти, бізнес-процеси, фінанси, кадровий потенціал [5]. В роботі А.М. Ткаченко та О.Л. Резнікова запропоновано методику оцінку економічної безпеки підприємства за окремими секторами: фінансова безпека, безпека відносин праці, виробнича безпека та безпека збуту. Кожний з показників, що розглядається, пропонується оцінювати з огляду на те, чи є він стимулятором (відповідає максимальному значенню найкращих показників), чи дестимулятором (відповідає мінімальному значенню) для діяльності підприємства [6].

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних методик визначення фінансової безпеки підприємств та їх удосконалення на основі використання графічного методу.

Матеріали досліджень. Питання забезпечення умов економічного зростання підприємства знаходяться в центрі уваги багатьох науковців. Найбільшу небезпеку для підприємства становить висока ймовірність втрати виробничого, фінансового, кадрового, техніко-технологічного, екологічного потенціалу, що, у свою чергу, призводить до

погіршення його фінансового стану, зниження конкурентоспроможності та підвищення ризиковості діяльності. Ефективність діяльності підприємства напряму залежить від ефективності фінансової діяльності, що і зумовлює посилення уваги до проблеми фінансової безпеки підприємства.

Так, І.А. Бланк [8] в своїх роботах наводить загальні характеристики фінансової безпеки підприємства, які полягають в тому, що фінансова безпека:

1) виступає основним та найважливішим структурним елементом економічної безпеки підприємства;

2) являє собою систему кількісних та якісних індикаторів фінансового стану підприємства, що відображає реальний рівень захищеності його фінансових інтересів;

3) створює фінансові передумови сталого розвитку підприємства сьогодні та в майбутньому.

На сьогоднішній день, методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки на підприємствах можливо згрупувати наступним чином (рис.1).

У той же час, існуючі методики можливо поділити на дві великі групи: ті, що призначені для оцінки рівня економічної безпеки в цілому по підприємству, та ті, що спрямовані на оцінку окремих складових економічної безпеки. Проте спільним недоліком існуючих методик є проблема визначення пріоритетності відповідних оціночних показників, трудомісткість проведення та інтерпретації результатів оцінки. Крім того, динамічні ринкові умови господарювання вимагають від керівництва підприємств оперативного реагування на вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, і саме тому використання складних та трудомістких підходів є не виправданим. Практичним інструментом визначення фінансової безпеки підприємства має стати розробка та впровадження експрес – діагности, яка дозволить за її результатами з мінімальними витратами часу та максимальною ефективністю приймати управлінські рішення.

В умовах недостатньо розвинутого інформаційно – аналітичного забезпечення, що притаманне майже кожному вітчизняному підприємству, методика оцінки рівня фінансової безпеки, на нашу думку, має спиратися на традиційні показники, які використовуються у плануванні, обліку та аналізі господарської діяльності підприємства. Одними з найбільш поширених, на сьогоднішній день, є показники оцінки фінансового стану підприємства, які відображають стан фінансово-господарської діяльності підприємства, наявність, розміщення, використання та рух ресурсів підприємства.



Рис. 1 - Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства (узагальнено авторами на основі [5,6,7,8])

Результати досліджень. Враховуючи той факт, що економічна безпека підприємства і, зокрема, фінансова безпека, як одна з її складових, представляє собою комплексне поняття, що викликає необхідність побудови інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства. Тобто, як стверджують Г.О. Портнова та В.М. Антоненко «логічної завершеності і достатньої об'єктивності результатів аналізу можна досягти, тільки якщо з'єднати в загальний синтетичний показник основні коефіцієнти, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства» [9].

Узагальнюючи попередні надбання можливо запропонувати наступну послідовність діагностики рівня фінансової безпеки підприємств:

1. Визначення переліку фінансових показників, що можуть бути використані для проведення діагности фінансової безпеки підприємства і які можливо розрахувати на основі даних відкритої бухгалтерської звітності: форми 1 «Баланс» та форми 2 «Звіт про фінансові результати».

2. Проведення нормування значень обраних показників за допомогою наступної формули:

$$a_i = \left(\frac{I_{i\phi}}{I_{in}} \right)^n, \quad (1)$$

де $I_{i\phi}$, I_{in} - відповідно фактичне і нормальне значення і-го показника;

n – показник ступеня (для показника типу «мінімум» дорівнює 1, для показника типу «максимум» дорівнює -1).

3. Розрахунок інтегральних показників рівня фінансової безпеки підприємства. Такий розрахунок пропонується здійснити шляхом згортання показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності в єдиний показник за допомогою графічного методу. Згідно з графічним методом інтегральний показник визначається як площа багатокутника, число вершин якого відповідає числу приватних характеристик, що враховуються:

$$R_{intj} = \sum_{i=1}^n \frac{1}{2} \sin \frac{360}{n} \left[\sum_{i=1}^{n-1} a_i^j a_{i+1}^j + a_1^j a_n^j \right], \quad (2)$$

де R_{intj} – інтегральний показник фінансової безпеки j-го підприємства;

n – кількість показників, що оцінюються;

i – індекс поточного показника;

a – довжина відрізка, що відповідає значенню показника.

Для можливості побудови порівняльної характеристики інтегральних показників пропонується розрахувати за цією формулою нормативний

інтегральний показник ($R_{intnorm}$), граничний інтегральний показник (

$R_{intгранич}$) та фактичний інтегральний показник (R_{int}).

4. За допомогою отриманих значень інтегральних показників можливо охарактеризувати рівень фінансової безпеки підприємства (табл.1).

Таблиця 1 – Градація рівнів фінансової безпеки підприємства

$R_{\text{інт граници}} > R_{\text{інт}} > R_{\text{інт норм}}$	$R_{\text{інт граници}} < R_{\text{інт}} < R_{\text{інт норм}}$	$R_{\text{інт}} < R_{\text{інт критичн}} ;$ $R_{\text{інт}} < R_{\text{інт норм}}$
стабільний	задовільний	критичний

Проілюструємо розглянутий підхід, використовуючи дані ПАТ Роменський завод «Тракторозапчастина». У таблиці 2 - 3 наведено основні показники, що характеризують фінансову стійкість та платоспроможність ПАТ Роменський завод «Тракторозапчастина».

Таблиця 2 - Показники фінансової стійкості ПАТ Роменський завод «Тракторозапчастина» [4]

Показник	Нормативне значення	Граничне значення	Фактичне значення			Абсолютні відхилення	
			Період 1	Період 2	Період 3	Період 2-Період 1	Період 3-Період 2
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	> 0,5	0,7	0,53	0,48	0,54	-0,05	0,06
Коефіцієнт фінансової залежності	2	1	1,89	2,09	1,87	0,20	-0,22
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5	0,7	0,47	0,52	0,46	0,05	-0,06
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,5	0,7	0,14	0,09	0,25	-0,05	0,16
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	< 0,5	1,5	0,14	0,10	0,22	-0,04	0,12
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	0,1	1	0,89	1,09	0,87	0,20	-0,22

Таблиця 3 – Показники платоспроможність ПАТ Роменський завод
«Тракторозапчастина» [4]

Показник	Нормативне значення	Граничне значення	Фактичне значення			Абсолютні відхилення	
			Період 1	Період 2	Період 3	Період 2-Період 1	Період 3-Період 2
1	2		3	4	5	(4-3)	(5-4)
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 1,5	2	0,79	0,80	0,87	0,01	0,07
Коефіцієнт покриття	> 1,0	2	0,97	0,88	1,29	-0,09	0,40
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 - 0,8	1	0,71	0,70	0,80	-0,01	0,10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	0,1	0,2	0,01	0,05	0,004	0,05	-0,05
Коефіцієнт покриття запасів	0	0,5	3,67	4,87	2,63	1,2	-2,24
Коефіцієнт фінансової автономії	0,5	1	0,53	0,48	0,54	-0,05	0,06

На основі даних таблиць було побудовано діаграму «Паук», яка дає можливість наочної інтерпретації отриманих результатів (рис. 2), що дозволяє швидко визначити поточний стан фінансової безпеки підприємства, а також стан фінансової безпеки, до якого варто прагнути.

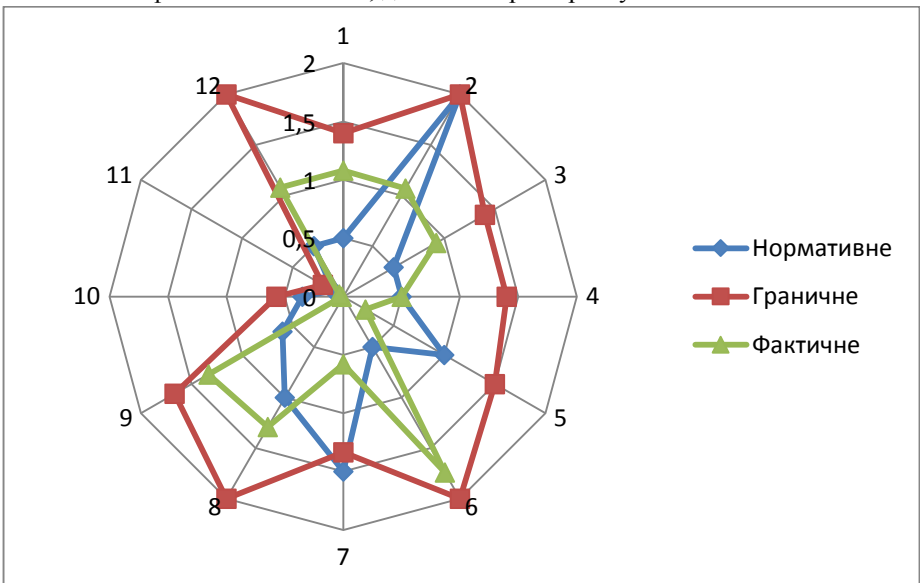


Рис. 2 – Графічна інтерпретація рівня фінансової безпеки підприємства
ISSN 2079-0767. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 21(994)

Для переведення показників ліквідності та платоспроможності у порівняльний вигляд наступним кроком має стати нормування показників відповідно до формули 1. Для цього необхідно прийняти припущення про те, що якщо позитивне значення для підприємства має зростання показника його вважатимемо за показник типу «максимум» (дорівнює -1) і відповідно показники, які повинні мати тенденцію до зниження, приймаємо за показники типу «мінімум» (дорівнює 1). Інтегральні показники за графічним методом представляють собою площу багатокутника розраховану за формулою 2. Результати розрахунків наведено в табл. 4.

Таблиця 4 – Результати розрахунку інтегральних показників для оцінки фінансової безпеки ПАТ Роменський завод «Тракторозапчастина»

	Нормативне значення	Граничне значення	Фактичне значення
Значення інтегрального показника	1,661	6,398	1,948

Таким чином, проведене дослідження свідчить про те, що значення фактичного інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства знаходиться у межах нормативного та граничного, що дає можливість охарактеризувати стан фінансової безпеки підприємства, як стабільний.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- на сьогоднішній день фінансова безпека на сьогоднішній день є однією з найбільш актуальних і значущих, проте наукові підходи та методичне забезпечення щодо оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств потребують подальшого дослідження і вдосконалення;

- напрямки вдосконалення оцінки фінансової безпеки підприємств є індивідуальними – їх необхідно вести шляхом відбору необхідних для конкретного суб'єкта фінансових коефіцієнтів та побудови інтегрального зведеного показника, який може бути покладено в основу подальшого оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства;

- для об'єктивного оцінювання фінансової безпеки підприємств пропонується вимірювати відносно нормального та критичного значення інтегрального показника та аналізувати його зміни у динаміці;

- практичне застосування оцінки фінансової безпеки підприємств дозволить отримувати об'єктивну інформацію щодо фінансового стану підприємства та визначати конкретні напрямки підвищення рівня їх фінансової безпеки.

Список літератури: 1. Ареш'єв В.О. Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування /В.О. Ареш'єв // – 2010. - № 29

2. *Ганущак Т.В.* Умови забезпечення фінансової безпеки підприємств /Т.В. Ганущак // Наука й економіка. – 2009. – №1(13) 3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009 4. <http://www.smida.gov.ua/> 5. *Гнилицька Л. В.* Використання концептуальних основ збалансованої системи економічних показників для оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності // Л.В. Гнилицька // *Фінанси, облік і аудит* – 2011 - № 18. – С. 263-271 6. *Ткаченко А.М., Резніков О.Л.* Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // *Вісник економічної науки* – 2010. - №1 – С. 101-106. 7. *Іванюта Т.М., Заїчківська А.О.* Економічна безпека підприємства:навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчківська – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 256 с. 8. *Бланк І.А.* Фінансовий менеджмент: Навч. курс. – К.: Ніка-центр, Ельга, 2001. – 528 с. 9. *Портнова Г.О, Антоненко В.М.* / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // *Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки* - Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 1, 2012 – С. 345-355. 10. *Ільяшенко С.М.* Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С.М. Ільяшенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 3.- С. 12-19. 11. *Ковальов Д.* Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетникова // *Економіка України*. – 2001. – № 4. – С. 35–40. 12. *Економіка підприємства (структурно-логічний посібник)* / За ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. — 457 с.

Надійшла до редколегії 06.02.2013

УДК 658.15.012

Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства/М.В. Рета, А.О. Іванова // *Вісник НТУ „ХПІ”*. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 29-37. *Бібліогр.*: 12 назв.

Предлагается использование традиционных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности для оценки уровня финансовой безопасности отечественных предприятий. Определен порядок формирования показателей для проведения экспресс-диагностики финансовой безопасности предприятия, как составляющей экономической безопасности предприятия, на основе свертывания показателей финансовой ликвидности и платежеспособности в единый интегральный показатель и сравнение его со значениями нормативного и предельного интегральным показателям.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, ликвидность, платежеспособность, интегральные показатели

Proposed use of traditional indicators of financial stability and solvency to assess the financial security of domestic enterprises. The order of the formation of indicators for rapid diagnosis of financial security company, as a component of economic security, based on coagulation indicators of financial liquidity and solvency in a single integrated indicator and compare it with the values and normative boundary integral indicators.

Keywords: economic security, financial security, liquidity, solvency, integrated indicators

Д.Ю. КРАМСЬКОЇ, канд.екон.наук, доц., НТУ „ХПІ”, Харків

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ТЕРМІНУ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто питання формування амортизаційної політики на промисловому підприємстві та запропоновано методику визначення оптимального терміну амортизації основних фондів.

Ключові слова: основні фонди, амортизаційна політика, витрати на ремонт.

Вступ. У сучасних умовах для промислових підприємств однією з важливих задач в області амортизаційної політики є збереження та підтримка структури основних виробничих фондів, для чого необхідно задіяти усі важелі відновлювального механізму. Науково обгрунтована амортизаційна політика в ринковій економіці є важливим важелем підвищення технічного рівня виробництва, оновлення основних фондів. Вона повинна бути направлена не тільки на формування амортизаційного фонду, але і на підтримку визначеної величини авансованих грошових засобів на такому рівні, щоб він був достатнім для здійснення інтенсивних відтворювальних процесів. Механізми амортизаційної політики повинні стимулювати інвестиційний процес не силою державного тиску, а шляхом стимулювання відповідної ініціативи суб'єктів господарювання. Дослідження західних систем введення амортизаційної політики показує, що всі вони направлені, насамперед, на забезпечення ефективних кінцевих результатів, правильне визначення витрат і фінансових показників.

Постановка завдання. Питаннями дослідження амортизаційної політики в Україні займалися такі вчені-економісти: А.А. Безуглий, І.О. Бланк, З.Н. Борисенко, В.О. Вишневський, А.Г. Загородній, В.Є. Козак, М.І. Крупка, О.Є. Кузьмін, О.О. Орлов, Ю.М. Стадницький, А.Е. Фукс та багато інших наукових дослідників. Необхідність пріоритетного рішення щодо питання механізму формування амортизаційної політики підприємства розглядалась у працях В. Іванченко, Г. Кіпермана, Г. Лахтіна, В. Остапенко, Ю. Фокіна. Але чимало існуючих питань теоретичного і методичного характеру щодо комплексного дослідження проблеми формування і управління амортизаційної політики потребують поглибленої розробки. Не розроблені питання відновлення основних фондів в умовах інфляції,

© Д.Ю. Крамської, 2013

залишається проблема узгодженості податкового та бухгалтерського законодавства тощо. Наявність великої кількості невирішених проблем, дискусійність багатьох теоретичних положень, а також їх велике практичне значення обумовлюють необхідність подальшого дослідження системи амортизації.

Методологія. Одним із важливих моментів при формуванні амортизаційної політики для промислових підприємств є проблема оптимізації терміну амортизації основних фондів. Це тому, що промислове підприємство само собі повинно визначати той період часу, за який йому краще амортизувати відповідне обладнання, яке вже знаходиться в експлуатації. Але при цьому слід не забувати його керівникам про існуючий стан власного промислового підприємства. Те, що колись, а саме в радянські часи нашої країни, фахівці не брали до уваги, а, навіть нехтували цими оптимальними термінами амортизації основних фондів, було однією із вагомих причин краху радянської економічної системи та і, взагалі, економіки в цілому. У ті часи заміна відповідного обладнання в нашій країні відбувалася через терміни, які були значно більшими за оптимальні терміни амортизації. Така ситуація призвела до того, що на більшості вітчизняних заводів, промислових підприємств ще і донині використовується обладнання випуску досить давніх часів. Методика, що нами пропонується, дасть можливість визначати на промислових підприємствах оптимальний термін саме реальної амортизації. Інакше кажучи, що при застосуванні запропонованої методики з визначення оптимального терміну амортизації, промислове підприємство буде знати, як часто необхідно змінювати своє обладнання, при цьому щоб середні витрати за якийсь період часу були б мінімальними, а ось прибуток, відповідно, був би найбільш максимальним.

Оптимальний термін амортизації основних фондів визначається у розв'язанні задачі мінімізації середніх витрат. Математична модель, яка дозволяє оптимізувати процес амортизації обладнання, має такий вигляд:

$$F = \sum_{i=1}^t B_s \rightarrow \min \quad (1)$$

де B_s – середньорічні витрати.

Для виведення розрахункових формул з визначення оптимального терміну амортизації припустимо, що питомі витрати на ремонт (витрати на одиницю часу) зростають

лінійно з плинністю часу. Із цього економічного смислу зрозуміло, що якщо питомі витрати залишаються незмінними (тим паче, якщо вони взагалі зменшуються), то тоді нове обладнання придбати зовсім не вигідно. Необхідно відмітити, що у даному випадку нами буде розглядатися саме фізичний, а не моральний знос обладнання. Лінійна ж апроксимація зростання питомих витрат умовна, але не менша в межах тих реальних моментів часу, за якими ми будемо оцінювати витрати, тому розв'язання цієї задачі у нашому випадку буде близьке до реального. Так ось, витрати E_1 за визначений період часу для знаходження від T_{01} до T_1 будуть дорівнювати:

$$E_1 = \int_{T_{01}}^{T_1} (X_1 \times T + X_2) dT = \frac{X_1}{2} \times (T_1^2 - T_{01}^2) + X_2 \times (T_1 - T_{01}), \quad (2)$$

де від T_{01} до T_1 – визначений період за який розраховуються експлуатаційні витрати;

X_1 – параметр, який характеризує швидкість зміни витрат;

X_2 – початкові витрати.

У попередньому математичному виразі (2) є два невідомих параметри X_1 та X_2 . Для виведення формул для знаходження параметрів X_1 та X_2 необхідно записати додаткове рівняння E_2 за період від T_{02} до T_2 :

$$E_2 = \int_{T_{02}}^{T_2} (X_1 \times T + X_2) dT = \frac{X_1}{2} \times (T_2^2 - T_{02}^2) + X_2 \times (T_2 - T_{02}), \quad (3)$$

де від T_{02} до T_2 – визначений період за який розраховуються експлуатаційні витрати;

X_1 – параметр, який характеризує швидкість зміни витрат;

X_2 – початкові витрати.

Тепер необхідно об'єднати цих два рівняння у систему з двома невідомими X_1 і X_2 :

$$\begin{cases} E_1 = \frac{X_1}{2} \times (T_1^2 - T_{01}^2) + X_2 \times (T_1 - T_{01}), \\ E_2 = \frac{X_1}{2} \times (T_2^2 - T_{02}^2) + X_2 \times (T_2 - T_{02}). \end{cases} \quad (4)$$

Виконавши певні математичні перетворення з системою рівнянь (4) ми отримаємо формули у вигляді системи для знаходження наших параметрів, які беруться з апроксимації залежності питомих експлуатаційних витрат лінійної функції:

$$\begin{cases} X_1 = \frac{2 \times [E_2 \times (T_1 - T_{01}) - E_1 \times (T_2 - T_{02})]}{(T_2 - T_{02}) \times (T_1 - T_{01}) \times (T_2 + T_{02} - T_1 - T_{01})}, \\ X_2 = \frac{E_1 \times (T_2^2 - T_{02}^2) - E_2 \times (T_1^2 - T_{01}^2)}{(T_2 - T_{02}) \times (T_1 - T_{01}) \times (T_2 + T_{02} - T_1 - T_{01})}. \end{cases} \quad (5)$$

де E_1 , E_2 – експлуатаційні витрати при використанні даного обладнання за відповідні періоди;

від T_{01} до T_1 – визначений період, за який розраховуються витрати;

від T_{02} до T_2 – визначений період, за який розраховуються витрати.

З розв'язку нашого завдання випливає, що витрати за період амортизації обладнання T_a , починаючи з моменту його придбання промисловим підприємством можна записати у вигляді формули:

$$E_a = P_o + \frac{X_1 \times T_a^2}{2} + X_2 \times T_a, \quad (6)$$

де P_o – первісна вартість придбаного обладнання;

T_a – оптимальний термін амортизації відповідного обладнання;

X_1 – параметр, який характеризує швидкість зміни витрат;

X_2 – початкові витрати.

За економічно доцільний термін амортизації обладнання приймають такий термін, протягом якого середні витрати досягають мінімального значення. Для визначення цих середніх витрат за одиничний проміжок часу

T_o помножимо попередній вираз на відношення $\frac{T_o}{T_a}$. Це ми робимо для того, щоб можна було зрівняти витрати з різними термінами амортизації. Таким чином, ця формула матиме такий вигляд:

$$E_{ao} = (P_o + \frac{X_1 \times T_a^2}{2} + X_2 \times T_a) \times \frac{T_o}{T_a}. \quad (7)$$

Розв'яжемо математичний вираз (7) та приведемо його до наочного вигляду. Після чого ми отримали формулу для визначення середніх витрат за

одиничний проміжок часу T_o :

$$E_{ao} = T_o \times \left(\frac{P_o}{T_a} + \frac{X_1 \times T_a}{2} + X_2 \right), \quad (8)$$

де T_o – одиничний проміжок часу, за який розраховуються середні витрати;

T_a – оптимальний термін амортизації відповідного обладнання;

P_o – первісна вартість придбаного обладнання;

X_1 – параметр, який характеризує швидкість зміни витрат;

X_2 – початкові витрати.

Тепер наступним кроком буде те, що ми з формули (8) виведемо формулу для визначення оптимального терміну амортизації. Для цього

попередню формулу продифференціюємо по T_a , а потім отриманий вираз прирівняємо до нуля. Це ми робимо для того, щоб знайти мінімальне значення, адже за теорією диференційного обчислення функція приймає мінімальне значення в тій точці, де похідна дорівнює нулю.

$$\frac{dE_{ao}}{dT_a} = T_o \times \frac{d}{dT_a} \left(\frac{P_o}{T_a} + \frac{X_1 \times T_a}{2} + X_2 \right) = T_o \times \left(-\frac{P_o}{T_a^2} + \frac{X_1}{2} \right) = \frac{X_1}{2} \times T_o - \frac{P_o}{T_a^2} \times T_o$$

Тепер отриманий вираз порівнюємо до нуля та розв'яжемо його:

$$\frac{X_1}{2} \times T_o - \frac{P_o}{T_a^2} \times T_o = 0$$

$$\frac{X_1}{2} \times T_o = \frac{P_o}{T_a^2} \times T_o$$

$$T_a^2 = \frac{2 \times P_o}{X_1}$$

Після проведення всіх зазначених вище математичних дій ми отримали формулу для розрахунку оптимального терміну амортизації, яка має наступний вигляд:

$$T_{a.opt.} = \sqrt{\frac{2 \times P_o}{X_1}}, \quad (9)$$

де P_o – первісна вартість придбаного обладнання;

X_1 – параметр, який характеризує швидкість зміни витрат.

Моральний знос подається як головна причина заміни основних засобів до закінчення фізичного терміну служби через недоцільність їх використання. Таким чином, моральний знос можна охарактеризувати як міру його не відповідності сучасному науково-технічному розвитку. В основі більшості підходів до оцінки морального зносу основних засобів лежить той факт, що головним проявом морального зносу основних засобів, а отже науково-технічного прогресу на рівні промислових підприємств є скорочення термінів експлуатації основних засобів. Причини морального старіння основних засобів обумовлені наступними факторами: новаціями в процесі виготовлення основних фондів, які призводять до збільшення ефективності використання даних основних фондів; новаціями в технології виробництва продукції. Такі зміни характеризуються непридатністю до використання деяких видів основних фондів; зміною суспільних потреб, які призводять до зміни якісних і кількісних характеристик попиту на дану продукцію; зміною потреб у сировині. Зменшення доступу до того чи іншого виду сировини може вплинути на рішення про заміну відповідного обладнання.

Оцінка морального зносу носить імовірнісний характер, оскільки в склад

амортизаційних відрахувань можна включати тільки очікуваний чи прогнозний моральний знос, який визначається перерахованими вище факторами. За такої зазначеної ситуації будь-яка вартісна оцінка морального зносу буде суб'єктивною і залежатиме від достовірності і повноти вихідної інформації і якості прогнозів.

Оптимізація строків морального зносу обладнання не так очевидна, але можлива. Найбільш просто задача з моральним зносом вирішується, якщо придбане обладнання буде розглядатися альтернативним чином. Наприклад, можливо придбати обладнання нової чи старої розробки. Припустимо тепер, що мінімальні витрати при експлуатації для обладнання нової розробки більше ніж для старої. Але обладнання нової розробки дозволяє нам збільшити об'єм реалізації продукції (наприклад, за рахунок підвищення якості відповідної продукції). Тоді величину мінімальних витрат на придбання та експлуатацію обладнання нової розробки необхідно зменшити на суму прибутку, ініційовану додатковим об'ємом реалізації за умови придбання нового обладнання. Якщо за такої умови отримана нами сума буде менше за суми витрат на придбання та експлуатації обладнання старої розробки, то тоді є сенс придбати нове обладнання, а якщо ні – то краще використовувати обладнання старої розробки.

Як тільки промислове підприємство збільшить частку амортизаційних відрахувань у грошовому потоці більше за величину амортизації, що нараховується, то воно зможе отримувати додаткові переваги від механізму управління амортизаційними відрахуваннями у вигляді віддалення суми по сплаті податку на прибуток.

На нашу думку, необхідно комплексно підходити до складання механізму управління амортизаційними відрахуваннями на промислових підприємствах.

Результати дослідження. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання в цілях формування ефективної амортизаційної політики на промислових підприємствах. Реалізація обґрунтованих в статті положень буде сприяти підвищенню ефективності управління власними фінансовими ресурсами підприємств на основі реформування системи нарахування і використання амортизації. Запропоновані результати дозволяють істотно змінити амортизаційну політику на промислових підприємствах.

Висновок. Одним із головних чинників при формуванні амортизаційної політики на промисловому підприємстві є оптимальні терміни амортизації основних фондів. Методика по визначенню оптимального терміну амортизації, що запропонована у статті дає можливість визначати на

промислових підприємствах оптимальний термін реальної амортизації основних фондів.

Список літератури: 1. *Бланк И.А.* Управление активами. – К.: Изд-во “Ника-Центр”, 2000. – 720 с. 2. *Борисенко З.Н.* Амортизационная политика. – К.: Изд-во “Наукова думка”, 1993. – 136 с. 3. *Вишневецький В.А., Липницький Д.* Про новий порядок амортизації основних фондів // Економіка України. – 1998. – № 3. – С. 42-46. 4. *Киперман Г.* В интересах развития производства // Хозяйство и право. – 1993. – № 4. – С. 13-22. 5. *Орлов О.О.* Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. – К.: Видавничий дім “Скарби”, 2002. – 336 с. 6. *Стадницький Ю., Саган Т.* Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення // Економіст. – 2002. – № 12. – С. 34-38.

Надійшла до редколегії 06.02.2013

УДК 658.152.5

Методика визначення оптимального терміну амортизації основних фондів на промислових підприємствах/Д.Ю. Крамської// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 38-45. Бібліогр.: 6 назв.

В статье рассмотрены вопросы формирования амортизационной политики на промышленном предприятии и предложена методика определения оптимального срока амортизации основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, амортизационная политика, затраты на ремонт.

In the article the questions of forming of depreciation policy are considered on an industrial enterprise and the method of determination of optimum term of depreciation of capital assets is offered.

Keywords: capital assets, depreciation policy, expenses on repair.

УДК 338.26:004

А.І. ЯКОВЛЄВ, д-р економ. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
І.В. ХИЖНЯК, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У роботі розглядаються загальнотеоретичні основи та методи планування для підвищення ефективності діяльності підприємства. Було розглянуто фактори, що впливають на планування в довгостроковій та короткостроковій перспективі. Зроблено висновки про доцільність використання зазначених методів планування в залежності від використовуваного виду плану.

Ключові слова: планування, статичні методи, динамічні методи, сценарний підхід.

Вступ. Сучасне виробництво характеризується широким використанням комп'ютерної техніки у всіх сферах діяльності підприємства. Сучасні ринкові відносини базуються на підвищенні ролі та самостійності економістів-

© А.І. Яковлєв, І.В. Хижняк, 2013

менеджерів та керівників усіх рівнів у прийнятті та обґрунтованості оптимальних планово-управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання обмежених виробничих ресурсів і отримання максимально можливої ефективності. Широке впровадження комп'ютерної техніки та інформаційних технологій в планування сучасного підприємства сприяють досягненню високих кінцевих результатів на підприємстві. Але не всі підприємства можуть дозволити собі використання спеціального програмного забезпечення, особливо це стосується фізичних осіб підприємців та малих підприємств. У зв'язку з цим на даних підприємствах рівень планування виявляється недостатньо виваженим, що знижує ефективність їх роботи та призводить до нераціонального використання ресурсів.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблему використання інформаційних систем та програмного забезпечення для планування бізнес-проектів на підприємстві розглянуто в працях як вітчизняних, так і зарубіжних економістів, зокрема: Черненко М., Сергєєв В.І., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Дениел О'Лири, Ивахненко С. та інших вчених.

Мета дослідження, постановка задачі. Завданням цієї статті є дослідження використання стандартного програмного забезпечення для планування на малому підприємстві. **Метою** є створення універсальної економіко-математичної моделі для планування витрат та прибутку на підприємстві.

Матеріали досліджень. Обсяг планово-економічної інформації, необхідної в ході складання планів підприємства, настільки великий, що для її своєчасного аналізу і правильної оцінки потрібно повсюдне застосування комп'ютерних засобів її збору, передачі та обробки. Сучасні інформаційні системи дозволяють не тільки розрахувати основні показники бізнес-плану і побудувати графіки, тобто полегшити виконання необхідних процедур, але і зробити те, що без комп'ютера виконати практично неможливо: розрахувати варіанти і відповісти на запитання "що, якщо?". Для цього застосовуються динамічні методи розрахунку на основі умонтованих у комп'ютерні програми імітаційних моделей, а також аналіз чутливості до варіацій різноманітних показників [1].

Незважаючи на такі переваги статичних методів, як простота і наочність використання, їхнє застосування для оцінки інвестиційних проектів у складних умовах економіки перехідного періоду, що характеризуються високою інфляцією, структурними змінами в ціноутворенні і проблемами взаємних неплатежів є надто важким. Необхідність урахування впливу безлічі динамічно змінюваних у часі факторів обмежує застосування

статичних методів і може бути рекомендовано тільки для проведення приблизних, попередніх розрахунків, із метою орієнтованої оцінки ефективності проекту.

Більш ефективними, що дозволяють розрахувати проект з урахуванням безлічі зазначених факторів, є динамічні методи, використовувані в імітаційному моделюванні. У закордонній літературі імітаційні моделі, що описують діяльність підприємства в умовах ринку називають корпоративними. Ці моделі відбивають реальну діяльність підприємства через опис грошових потоків (надходжень і виплат) як подій, що відбуваються в різноманітні періоди часу [2].

Приймаючи до уваги, що в процесі розрахунків використовуються такі важкопрогнозовані фактори, як: показники інфляції, плановані обсяги збуту та інші, для розробки стратегічного плану й аналізу ефективності проекту застосовується сценарний підхід. Сценарний підхід припускає проведення альтернативних розрахунків із даним, відповідним різноманітним варіантам розвитку проекту. Використання імітаційних моделей у процесі розробки й аналізу ефективності проекту є дуже сильним і дієвими засобом переконання інвестора, що дозволяє через наочний опис чисто управлінського рішення (наприклад: зниження ціни продукції на 5 %) практично миттєво одержати фінансовий результат [3]. Задача планування й аналізу ефективності інвестицій - коректно описати процес формування грошових потоків. Одним із найбільше важливих факторів, що необхідно враховувати в процесі розрахунків, є інфляція.

Результати досліджень. Наслідком необхідності урахування інфляції і впливу факторів часу є використання в імітаційній моделі кроку розрахунку, що не перевищує один місяць. Необхідність вибору настільки малого кроку розрахунку викликана тим, що всі розрахунки проводяться в реальних цінах, причому базовою валютою розрахунку є гривня. Проведення розрахунків у реальних цінах із великим розрахунковим періодом (квартал, рік) призводить до істотних погрішностей у визначенні величини потоку готівки, що пов'язано з більш значущим впливом фактора часу, що визначає зміни значень параметрів, що впливають на формування грошової маси [4]. Особливо яскраво це спостерігається у випадку аналізу проектів, що мають сезонний характер, коли надходження і витрати рознесені в часі на декілька місяців. У той же час, при періоді розрахунку більш одного місяця практично неможливо коректно врахувати вплив фактора часу, що вимірюється в днях (затримки платежів, технологічний цикл, умови продажів, умови залучення капіталу). Звичайно, існують проекти, у яких можна знехтувати впливом

зазначених факторів, тоді має сенс проводити розрахунок у постійних цінах, наприклад, у доларах США при кроку в один квартал або рік [5].

Висновки. Використання зазначених моделей дозволяє не тільки визначити ефективність інвестиційного проекту, але і виробити стратегію його реалізації. Причому можливість побудови альтернативних стратегій із можливістю практично миттєвого одержання результату дозволяє на стадії реалізації проекту запобігти багатьох помилок.

Список літератури: 1. *Івахненко С.* Управління програмного забезпечення обліку і контролю: потенційні переваги і реальні проблеми. Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №2. – С. 56–62. 2. *Данилин В.В.* "Экономико-математические методы и модели планирования и управления" М.: "Знание". — 1973. — 381 с. 3. *Іванова В.В.* Планування діяльності підприємства. К.: Центр навчальної літератури — 2006. — 472 с. 4. *Селянина Е.Н.* Планирование на предприятии в условиях рыночной экономики / Монография. М.: Рос. Заочный институт текстильной и легкой промышленности. — 1993. — 163 с. 5. World Economic Forum (The Global Information Technology Report) [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.weforum.org/>

Надійшла до редколегії 07.02.2013

УДК 338.26:004

Використання програмного забезпечення для планування на підприємстві/А.І. Яковлєв, І.В. Хижняк // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 45-48. Бібліогр.: 5 назв.

В работе рассматриваются общетеоретические основы и методы планирования для повышения эффективности деятельности предприятия. Были рассмотрены факторы, влияющие на планирование в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Сделаны выводы о целесообразности использования указанных методов планирования в зависимости от вида плана.

Ключевые слова: планирование, статические методы, динамические, сценарный подход.

In this work the general theoretical framework and planning methods to improve the efficiency of the enterprise. It considers factors that affect planning in the long and short term. The conclusions about the feasibility of using these planning methods depending on the type of plan.

Keywords: planning, static methods, dynamic methods, scenario approach.

О.Б. НИКИТЮК, канд. техн. наук, доц. УИПА, Харьков

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ: НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В КОМПАНИЯХ (ПРЕДПРИЯТИЯХ) С ОЦЕНКОЙ СТОИМОСТИ АМОРТИЗАЦИИ

Предлагаются стратегии управление интеллектуальной собственностью, методические рекомендации и проводятся пробные исследования по мониторингу показателей нематериальных активов в компаниях (предприятиях). Сделаны выводы по управлению нематериальными активами, которые играют значительную роль в маркетинговой политике компаний (предприятий).

Ключевые слова: Нематериальные активы; интеллектуальная собственность; управление интеллектуальной собственностью; объект интеллектуальной собственностью; результат интеллектуальной деятельности; научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа; royalties.

Введение. Нематериальные ресурсы, как и остальные ресурсы, применяемые в деятельности компаний (предприятий), должны быть созданы или приобретены предприятием. Например, новые знания как результат творческой деятельности человека, по сути, являются общественным благом и ими могут пользоваться все субъекты хозяйствования. Возникает опасность имитации, копирования и использования этих знаний бесплатно. При таких обстоятельствах никто не решится выкладывать средства первым в создание новых знаний. Поэтому и возникает необходимость защитить права собственности автора. Следовательно, доступ к таким знаниям защищен правами, которые сами по себе и являются нематериальными активами (НМА).

Анализ основных достижений и литературы. В условиях становления и развития инновационной деятельности украинских предприятий одним из факторов производства становится новый подход к системам управления интеллектуальной собственностью (УИС). Системы УИС должны взаимодействовать с экономикками всех стран мира, при этом конкурентные преимущества объектов интеллектуальной собственности (ОИС) развивают инновационную деятельность в стране обладания ею.

В силу своей значимости интеллектуальная собственность (ИС) становится базисным активом управления компании (предприятия).

Совершенствование правовой охраны результатов интеллектуальной

деятельности (РИД), создание и эффективное использование механизмов вовлечения ИС в хозяйственный оборот должны обеспечить реальную конкурентоспособность отдельных компаний (предприятий).

Некоторые научные подходы к оценке состояния НМА компаний (предприятий), обусловленные моральным старением основных фондов и отражены в работах А.Амосова, С. Анисимова, В.Афанасьева, Б. Аклебинского, В. Калачанова, Н. Колесова, В. Львова.

Однако авторы исследовали данную проблему в условиях развитого рынка технологий, сформировавшегося нормативно-правового поля в области защиты ИС и учет особенностей перехода предприятий на инновационный путь развития не учтен до сих пор.

Цель исследования, постановка задачи. Целью исследования является актуализация существующей и восстановление отсутствующей документации для учета имущественных интеллектуальных прав в составе НМА, оптимизация их учетной стоимости, применения льготы правообладателя по НДС и акционирования «добавленной стоимости».

В статье ставятся и решаются следующие задачи:

- предпринять попытку теоретически обосновать и легализовать процессы УИС в составе НМА компании (предприятия) с приоритетами управления рисками;
- разработать методику оценки качества системы УИС компании (предприятия) с учетом развития инновационной деятельности;
- провести исследование по разработке методических рекомендаций и мониторингу показателей НМА в компаниях (предприятиях), увеличению имущественного комплекса в составе НМА;
- оптимизировать стоимость имущественных интеллектуальных прав (фактические затраты на создание, оформление, ИС) для учета НМА и снижения налогового бремени.

Материалы исследований. Научными методами, использованными при написании статьи, следует считать комплексный методологический подход к финансово-экономическим и правовым аспектам создания и использования РИД, что позволит максимально полно реализовать экономический потенциал ИС для компании (предприятия) и исключить при этом неблагоприятные налоговые последствия.

Если речь идет о НМА, редкостных по своей природе, то они создаются не в результате вложения средств, а благодаря присвоению редкостности (например права на пользование природными ресурсами). Однако и в этом случае доступ к ограниченным дефицитным ресурсам также защищен соответствующими правами.

ИС как РИД, которым в соответствии с действующим законодательством предоставляется правовая охрана и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий) в современной экономике является стратегическим ресурсом развития бизнеса и важной составляющей экономической безопасности предприятия (компании).

Некоторые компании (предприятия) оказывают полный комплекс услуг, связанных с реализацией современных технологий в области УИС и научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР). Наряду с традиционными патентными и юридическими услугами, между тем другие компании предлагают сопровождение внедрения новой техники и технологий, направленные на повышение финансового результата и оптимизацию денежных потоков; разработку программного обеспечения в области УИС и НИОКР; конкурентную (патентную) разведку; сопровождение инвестиционных проектов в части прав на ИС.

Сущность ИС как ресурса стратегического управления компанией (предприятием) заключается в приобретении монопольного положения на рынке. Неправомерное использование ИС может привести к полной потере бизнеса.

Стратегия управления интеллектуальной собственностью (СУИС) является одной из главных составляющих маркетинговой политики компаний (фирм). Интерес к ИС прежде всего связан с возможностью получения дополнительного дохода от монопольного использования новых технологий или продажи патентов и лицензий.

Стабильное положение на рынке и постоянное расширение клиентской базы подтверждают правильность выбранной СУИС в компаниях (корпорациях, предприятиях).

В УИС различают пять основных видов стратегий [1].

1. Стратегия «щита» предусматривает защиту от конкурентов с помощью получения монопольных прав на новую продукцию на период выведения ее на рынок.

2. Стратегия «меча» предусматривает контроль рынка и преследование нарушителей ИС. Как известно, доходы от использования результатов научно-исследовательских работ (НИР) значительно снижаются в случае незаконного их использования конкурентами. Поэтому ИС стала использоваться в конкурентной борьбе не только в качестве оборонного, но и в качестве наступательного оружия. Данная стратегия позволяет частично компенсировать затраты на НИР и возместить упущенную выгоду [2].

3. Стратегия формирования уставного капитала предприятия направлена на высвобождение денежных средств за счет использования имущественных прав, а именно – прав на ИС. Как известно, вкладом в имущество хозяйственного общества или товарищества могут быть любые имущественные права, которые можно оценить (в соответствии с Гражданским Кодексом Украины). Таким образом, уставный капитал может быть сформирован за счет грамотного УИС, что дает возможность, не располагая материальными ресурсами, занять активную позицию на рынке.

Данная стратегия находит широкое применение в украинской экономике. Зачастую вкладом в уставный капитал являются права на изобретения, полезные модели, товарные знаки, произведения литературы, науки. Однако многочисленные споры с налоговой инспекцией по поводу этого объекта, а также введение в действие с 18 октября 1999 года Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы» (П(С)БУ 8) [3], в котором "ноу-хау" не числится в качестве НМА, дают основания предполагать некоторый спад интереса к данному объекту.

4. Стратегия создания рекламного имиджа направлена на получение правовой защиты на ОИС с целью повышения доверия потребителей и привлечение за счет этого дополнительных доходов. Если в рамках стратегии «меча» или стратегии «щита» патентование «слабых» изобретений, которые можно легко «обойти», либо технологий, использование которых невозможно или сложно проконтролировать, является нецелесообразным и вполне оправданным. Патенты в данном случае являются для потребителей своеобразной гарантией качества товара и стимулом к его приобретению. Что в конечном итоге приводит к дополнительным доходам фирмы.

5. Стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности направлена на:

- снижение налога на прибыль в связи с уменьшением налогооблагаемой базы на величину амортизации НМА;
- экономию отчислений на зарплату при оплате труда через авторское вознаграждение за создание ОИС;
- экономию подоходного налога физических лиц (владельцев ОИС).

Стоимость НМА при постановке на учет определяется по величине затрат при их создании или приобретении и расходов, необходимых для доведения до состояния, пригодного к использованию. Кроме того, затраты, связанные с выплатой вознаграждений за изобретения и рационализаторские предложения, а также вознаграждений за содействие изобретательству относятся по элементу «Прочие затраты» и не включаются в фонд заработной

платы, следовательно, отсутствуют и отчисления во внебюджетные фонды на социальные нужды [4].

Поэтому необходимо провести исследование существующего опыта оценки НМА ИС и разработать методические рекомендации по мониторингу показателей НМА в компаниях (предприятиях), предложить методологии определения цены новых технологий, полученных при выполнении НИОКР за счет средств национального бюджета.

Кроме того возникает вопрос когда же нужна оценка ОИС?

При оценке ОИС в одних случаях в соответствии с требованиями закона привлекать оценщика обязательно (например, при внесении вкладов в не денежном выражении в уставный капитал акционерных обществ, при внесении вклада в уставный капитал создающегося ООО, в других случаях, расходов на официального оценщика можно избежать.

В целом, оценка независимого оценщика помогает получить более адекватную цену, как стоимости отчуждаемых прав, так и продаваемой лицензии.

После исследований нужно разработать рекомендации по размеру, условиям и порядку выплаты компенсации в случае использования в интересах государства изобретения, полезной модели или промышленного образца без согласия патентообладателя.

Исследование и разработка методических рекомендаций по мониторингу показателей НМА.

1. Разработать концепции системы учета ОИС, в том числе созданных за счет средств бюджета, и методологии формирования системы УИС иными результатами научно-технической деятельностью на уровне субъекта которые будут являться национальными интересами Украины.

2. Исследовать возможности создания и использования средств автоматизации, обеспечивающих информационно-аналитическую поддержку учета и коммерциализации ОИС и иных результатов учебно-научной деятельности, созданных на базах ВУЗов Украины.

3. Разработать и обосновать организационные и правовые модели международного учебно-научного и консультационного центра инновационного предпринимательства в структуре монопольных национальных институтов.

4. Разработать локальных нормативных актов промышленных предприятий по бухгалтерскому и налоговому учету НМА и НИОКР.

5. Разработать авторской методики инициативной инвентаризации прав на РИД и предложить консультационное сопровождение внедрения в технологии.

Результаты исследований. Переход от неприятия НМА к признанию их важными корпоративными активами – тенденция, характерная не только для зарубежной, но и для украинской экономики. Специалисты признают, что НМА компаний становится все более дорогостоящим активом, реальную стоимость которого не всегда могут отразить принципы бухгалтерского учета [5].

К сожалению, изобретения, товарные знаки, ноу-хау относятся к тем активам предприятия, которыми зачастую пренебрегают при проведении финансового анализа с целью выявления скрытых резервов. Возможно, это связано с тем, что доход от использования этих “неосязаемых” активов трудно выделить из общего дохода, а их правовая сущность неизвестна. Не смотря на это, стратегия управления НМА становится одной из главных составляющих маркетинговой политики компаний (фирм).

Оценка стоимости: амортизация НМА

В практике предпринимательской деятельности все чаще возникают проблемы, связанные с оценкой стоимости НМА. Такая оценка в частности необходима при следующих обстоятельствах:

- приватизация или отчуждение государством НМА;
- включение ОИС в уставный капитал;
- определение доли имущества в уставном капитале при реструктуризации предприятия (организации);
- оценка и переоценка НМА с целью полного учета всех активов предприятия;
- приобретение (покупка, продажа) прав на ОИС;
- подготовка финансовой отчетности предприятия;
- оценка стоимости залога за получение кредита;
- определение убытков от нарушения прав на ОИС;
- организация франчайзинга и т. п.

Специфику НМА как не овеществленной части имущества предприятия отражают особенности их оценки. Сложность стоимостной оценки НМА предприятий обусловлена: 1) разнообразием, ОИС, каждый из которых является оригинальным; 2) различными способами их проявления и формами практического использования на предприятии; 3) вероятностным характером полученных результатов стоимостной оценки [6].

Оценка стоимости НМА проводится в определенной последовательности и включает такие этапы:

- 1) обследование НМА;
- 2) правовая экспертиза;

- 3) определение типа стоимости и выбор соответствующего метода (методов) оценки стоимости;
- 4) формирование информационной базы для проведения оценки;
- 5) расчет стоимости НМА по выбранному методу;
- 6) подготовка отчета об оценке.

На первом этапе обследования НМА необходимо проверить наличие материальных носителей, являющихся объектами учета.

На втором этапе правовой экспертизы необходимо идентифицировать права на ОИС, то есть удостовериться в наличии документов, подтверждающих законное владение имуществом правами.

На третьем этапе в зависимости от цели, правовой ситуации, других факторов необходимо выяснить тип стоимости. В отечественной практике оценки НМА используются в основном два типа стоимости: инвентарная и рыночная.

На четвертом этапе в зависимости от типа стоимости и принятого метода осуществляется формирование соответствующей информационной базы для проведения оценки. Перечень необходимой информации, в частности, включает:

- характеристики ОИС или товаров, изготовленных с использованием таких объектов (технические, потребительские, эксплуатационные и экологические показатели);

- источники получения прибыли от использования ОИС (увеличение объемов реализации конкретных видов или всей продукции, изготовленной с использованием ОИС);

- повышение цены в зависимости от качества продукции; экономия в производстве при использовании ОИС;

- выручка от продажи (переуступки) имущественных прав, продажи лицензий.

На пятом этапе расчеты стоимости и затраты, связанных с приобретением прав и использованием ОИС:

- расчеты себестоимости и цены единицы товара с использованием ОИС;

- описание рисков, связанных с приобретением прав и использованием ОИС;

расчеты чистой прибыли от использования ОИС.

На шестом этапе отчет (акт) об оценке стоимости НМА, а это официальный документ, который составляется в установленном порядке по результатам оценки и содержит:

- введение, в котором излагается цель оценки, основание для проведения оценки, сведения об оценщике, дата оценки;
- описание ОИС, сведения об их правовой охране, сроках, регионах и сферах действия прав;
- анализ собранной информации со ссылкой на источники её получения;
- полный расчет оценки стоимости НМА, а также ограничения относительно полученного результата [4,5].

Методы оценки стоимости НМА. Для определения стоимости отдельных ОИС и НМА в целом (как и в процессе оценки другого имущества предприятия) в соответствии с международными стандартами оценки используют три основных подхода: затратный, прибыльный (доходный), рыночный.

Очень распространенным на практике является затратный подход, сущность которого состоит в расчете затрат на воспроизводство НМА.

В соответствии с методом начальных затрат стоимость НМА определяется по данным бухгалтерской отчетности предприятия за несколько последних лет. При этом внимание обращается на величину таких затрат и срок создания активов.

Прибыльный (доходный) метод выходит из допущения, что экономическая ценность конкретного актива сегодня обуславливается размером доходов, которые надеются получить от его использования в будущем и реализуется с помощью методов:

- капитализации прибыли, дисконтирования будущих денежных потоков, остаточной прибыли.

Рыночный подход к оценке стоимости НМА реализуется с помощью метода сравнительного анализа продажи и метода освобождения от роялти.

Метод сравнительного анализа продажи предусматривает сравнение оцениваемого ОИС со стоимостью аналогичных объектов, реализованных на рынке. При использовании метода сравнительного анализа продажи:

- собирают информацию относительно соглашений по реализации аналогичных ОИС;

определяют перечень показателей, по которым сравнивают ОИС;

- корректируют фактические цены соглашений относительно ОИС с учетом значений показателей сравнения;

- определяют стоимость ОИС на основе с скорректированных фактических данных по реальным соглашениям.

Стоимость актива по методу освобождения от роялти определяется на основании условного предположения, что вся используемая предприятием ИС ему не принадлежит. Тогда часть своей выручки предприятие должно

было бы выплачивать в виде вознаграждения (роялти) собственникам этой ИС. На самом же деле эту часть выручки предприятие оставляет у себя. Ее и считают дополнительной прибылью, создаваемой данным нематериальным активом. Стоимость денежных потоков, сформированных на основании этой прибыли, принимают за рыночную стоимость оцениваемого актива.

НМА предприятия подлежат амортизации. Норму амортизационных отчислений устанавливает предприятие (организация) в зависимости от срока использования отдельного вида НМА.

Практическая значимость разработанной методики самооценки компании (предприятия) состоит в том, что она позволяет собственными силами компании, без привлечения внешних аудиторов оценить сформировавшийся уровень УИС и его соответствие современным условиям и стандартам, найти уязвимые места в системе УИС и рассмотреть возможные варианты их рассмотрения.

Разработки СУИС компании (предприятия) позволяют избежать необоснованных затрат на повышение качества неприоритетных для компании направлений действий в сфере УИС путем выбора наилучших по стоимости вариантов реализации проекта по внедрению СУИС из множества допустимых.

В целях апробации разработанных методик самооценки и механизма разработки СУИС компании (предприятия) могут проводиться дальнейшие исследования и по результатам пилотной апробации и использованной методике, которая является простой в применении в дальнейшем даст адекватную оценку системы УИС компании (предприятия) и на ее основе возможна быстрая разработка эффективной патентной стратегии компании (предприятия).

Вывод. В современных условиях управление НМА начинает играть значительную роль в маркетинговой политике компаний (предприятий). Практическая значимость разработанной методики оценки применяемая в компании (предприятии) состоит в том, что она позволяет оценить сформировавшийся уровень УИС и его соответствие современным условиям и стандартам, найти уязвимые места в системе УИС и рассмотреть возможные варианты их устранения.

Ценность механизма разработки СУИС компании (предприятия) состоит в том, что он позволит выбрать наилучший по стоимости вариант реализации проекта по внедрению системы УИС из множества допустимых.

Список литературы: 1. *Зинов В. Г.* Управление интеллектуальной собственностью: Учебное пособие / В. Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – 512 с. 2. *Волков А.Т.* Управление интеллектуальной собственностью. М./ ГУУ, 2000, – 83 с. 3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы», утвержденное приказом Минфина Украины от 18.10.1999г. №242,

зарегістрованим в Минюсте України 21.06.1999г. № 391/3684. 4. *Козырев А. Н.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М.: РИЦ ГШВС РФ, 2003. – 367 с. 5. *Леонтьев Б. Б.* Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие/ Б.Б. Леонтьев. – М.: РИНФо, 2003. – 269 с. 6. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.10.1998р. №90.

Надійшла до редколегії 08.02.2013

УДК 333.166.5.003.12

Стратегии управления интеллектуальной собственностью: нематериальные активы в компаниях (предприятиях) с оценкой стоимости амортизации /О.Б. Никитюк // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 49-58. Бібліогр.: 6 назв.

Пропонуються стратегії управління інтелектуальною власністю, методичні рекомендації та проводяться пробні дослідження з моніторингу показників нематеріальних активів в компаніях (підприємствах). Зроблено висновки щодо управління нематеріальними активами, які відіграють значну роль в маркетинговій політиці компаній (підприємств).

Ключові слова: Нематеріальні активи; інтелектуальна власність; управління інтелектуальною власністю; об'єкт інтелектуальної власності; результат інтелектуальної діяльності; науково-дослідна та дослідно-конструкторська робота; роялті.

Offers strategies intellectual property management, guidance and conducted pilot studies to monitor the performance of intangible assets in companies (enterprises). The conclusions on the management of intangible assets, which play a significant role in the marketing strategy of companies (enterprises).

Keywords: Intangible assets, intellectual property, intellectual property management, the object of intellectual property, the result of intellectual activity, research and developmental work, royalties.

УДК 338.312

О.І. ЧУБ, аспірант Харківського національного університету радіоелектроніки, Харків

М.В. НОВОЖИЛОВА, д-р фіз.-мат. наук, професор, Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків

ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ РЕСУРСІВ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ РЕКОНСТРУКЦІЇ ІНЖЕНЕРНИХ МЕРЕЖ В МУЛЬТИПРОЕКТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглядається економіко-математичне моделювання й побудова методу розв'язання багатокритеріальної задачі управління ресурсами проекту в детермінованій постановці як задачі оптимального розміщення, а також його програмна реалізація

Ключові слова: оптимальне планування, вартість ресурсів, задача оптимального розміщення

© О.І. Чуб, М.В. Новожилова, 2013

Вступ. Проблема забезпечення сталого функціонування складних соціально-економічних і організаційно-технічних систем, до яких належить інфраструктура сучасного мегаполіса, необхідно включає оптимальне використання різних видів ресурсів: фінансових, енергетичних, трудових і ін. Обсяги цих ресурсів є строго обмеженими, при цьому вартість ресурсів із часом зростає. Тому динамічні задачі оптимального планування й розподілу обмежених ресурсів як у детермінованій постановці, так і з урахуванням певних видів невизначеності поведінки зовнішнього середовища, є предметом постійно зростаючого інтересу спеціалістів, які займаються моделюванням і створенням конструктивних засобів розв'язання оптимізаційних задач ресурсозбереження.

Особливо актуальні такі задачі в організації діяльності комунальних підприємств, котрі можна віднести до типу ресурсо-орієнтованих. У функції комунальних підприємств входить виконання профілактичного та капітального ремонту міських інженерних комунікацій, які містять мережі водопостачання й водовідведення, включаючи повну заміну ушкоджених ділянок магістральних і внутрішньоквартальних водогонів [1].

Аналіз попередніх досліджень. Аналіз сучасних численних публікацій [2-4], присвячених моделюванню та розв'язанню задач оптимального планування ресурсів проєктів показав, що з математичної точки зору дані задачі в основному формулюються як задачі цілочисельного програмування, включаючи оптимізаційні задачі з бінарними змінними. Для розв'язання таких задач запропоновані підходи, засновані на точних методах цілочисельного програмування, у тому числі використовується метод гілок і меж. Зважаючи на те, що оптимальне планування ресурсів належить до класу задач неполіноміальної складності, так званих NP-складних задач, для їх розв'язання розроблений також цілий спектр евристичних підходів. Однак питання оптимального планування в мультипроєктному середовищі в умовах оточення, яке динамічно змінюється, недостатньо розглянуті в науковій літературі. Серед нечисленних робіт можна вказати [5,6].

Підходи на основі побудови моделей цілочисельної оптимізації відрізняються великою розмірністю задачі, що обмежує ефективність використання точних та евристичних методів розв'язання.

В роботі розглядається підхід до розв'язання задачі мультипроєктного планування, заснований на моделюванні задачі оптимального планування ресурсів як задачі оптимального розміщення геометричних об'єктів зі специфічними обмеженнями [7], що дозволяє здійснити подальший розвиток конструктивних методик розв'язання задач даного класу.

Метою статті є економіко-математичне моделювання та побудова методу розв'язання багатокритеріальної задачі управління ресурсами проєкту у

мультипроектному середовищі, а також його програмна реалізація.

Постановка задачі. Розглянемо постановку оптимізаційної задачі розподілу декількох ресурсів на множині проектів $\{A_1, A_2, \dots, A_N\}$.

Певний проект A_h є скінченною множиною операцій $A_h = \{A_{hj}\}_{j=1,2,\dots,N_h}$, де N_h – загальна кількість робіт проекту A_h . В період d_{hj} виконання робота A_{hj} потребує M видів поновлюваних ресурсів. Множина $R_{hj} = \{r_{hj1}, \dots, r_{hjM}\}$ представляє обсяг ресурсів, необхідних у кожний момент часу виконання роботи A_{hj} .

Далі вважатимемо, що 1-й ресурс величини $r_{.1}$ моделює фінанси, інші ресурси 2, 3, ..., k, ..., M – це різні типи обладнання.

Таким чином, кожна робота A_{hj} , розглянута в $(M+1)$ -вимірному просторі ресурсів, графічно подається як $(M+1)$ -вимірний гіперпаралелепіпед A_{hj} – у подальшому об'єкт, причому множина $m_{hj} = \{d_{hj}, r_{hj1}, \dots, r_{hjM}\}$ визначає розміри графічної моделі роботи A_{hj} .

Розміщення A_{hj} , $j=1,2,\dots,N_h$, $h=1,2,\dots,N$, у просторі ресурсів визначається вектором $(x_{hj1}, \dots, x_{hj(M+1)})$ пов'язаним з деякою вершиною об'єкту A_{hj} . Отже, вектор u незалежних змінних задачі є таким: $u = (x_{111}, \dots, x_{hj1}, \dots, x_{hj(M+1)}, \dots, x_{Nj(M+1)})$.

Нехай також у кожний момент часу на множині проектів $\{A_h\}_{h=1,2,\dots,N}$, у цілому в межах горизонту планування T^* виділені фінансові ресурси R_1^* та множина $\{R_2^*, \dots, R_M^*\}$ необхідних видів обладнання, що формують область розміщення Ω у просторі ресурсів.

Важливою характеристикою кожного проекту як такого є наявність часткового упорядкування на множині робіт, які його складають. Відношення упорядкування задаються за допомогою мережевої моделі як ациклічного орієнтованого графу.

Упорядкування на множині проектів $\{A_1, A_2, \dots, A_N\}$ визначається на основі врахування як технологічних обмежень та пріоритетів особи, що приймає рішення, так і із врахуванням практики господарювання.

Так, для проектів, які спрямовані на реконструкцію міських інженерних комунікацій, а саме проектів поточного та капітального ремонтів міських водогонів та водопровідних мереж, упорядкування здійснюється за кількістю повторних дрібних поривів (аварій) та кількістю води, яка втрачається. Враховуються також витрати на подальший благоустрій території, тобто відновлення асфальтобетонного, ґрунто-щебеневого покриття та газонів. Важливе значення має суспільний резонанс, який може спричинити несвочасний або неякісний ремонт.

Постановка основної задачі дослідження як задачі розміщення. Необхідно розмістити набір проектів A_h , $h=1, \dots, N$, як множин об'єктів A_{hj} , $j = 1, \dots, N_h$, введених вище, без взаємних перетинів у області розміщення Ω з метою мінімізації загального об'єму області. З точки зору задачі планування ресурсів проекту це означає найбільш ефективне використання ресурсів при мінімальному терміні виконання проектів.

Прийемо, що для кожного ресурсу R_k існує максимально припустиме значення \hat{R}_k , обумовлене можливостями підприємства.

Умови розміщення об'єкта A_{hj} в області Ω означають виконання даної роботи в власними силами підприємства. Аналітичний опис даної умови – це система $F_0(u) \geq 0$ лінійних нерівностей вигляду:

$$\{x_{hjl} \geq 0; \hat{T} - x_{hjl} - d_{hj} \geq 0; x_{hjk} \geq 0; \hat{R}_k - x_{hjk} \geq r_{hjk}\},$$

$$k=2, \dots, M, j=1, \dots, N, h=1, \dots, H \quad (1)$$

Роботи проєктів не можуть використовувати той самий ресурс одночасно. Аналітично це обмеження задається набором $F(u) \geq 0$ нерівностей:

$$x_{hjl} - x_{gil} \geq d_{gi}, x_{gil} - x_{hjl} \geq d_{hj}, x_{hjk} - x_{gik} \geq r_{gik}, x_{gik} - x_{hjk} \geq r_{hjk},$$

$$i, j=1, 2, \dots, N, i \neq j; k=2, \dots, M, h, g=1, 2, \dots, N. \quad (2)$$

Умова часткового впорядкування (задається на множині робіт одного проєкту) означає, що робота $A_{h\xi}$ починається в момент закінчення роботи $A_{h\eta}$, якщо має місце

$$A_{h\xi} \succ A_{h\eta}, \eta, \xi=1, 2, \dots, N_h, \text{ або } x_{h\xi 1} - x_{h\eta 2} - d_{h\eta} = 0. \quad (3)$$

На практиці для переміщення та підготовки складного обладнання необхідно виділяти певний час t_{hjk} , $j=1, 2, \dots, N_h$, $h=1, 2, \dots, H$, $k=2, \dots, M$, який в загальному випадку залежить не тільки від типу складної техніки, яка необхідна для виконання роботи, але і від віддаленості місця поточного проєкту (комплексу ремонтних робіт) від місця постійної дислокації обладнання (в м. Харків, наприклад комунальне підприємство «Водоканал» має дві таких бази).

Таким чином, величини t_{hjk} є невизначеними для конкретної роботи A_{hj} в цілому, хоча це константи для певного типу обладнання k . Отже, перші два обмеження з (2) набувають вигляду:

$$\left[\begin{aligned} x_{hjl} - x_{gil} &\geq d_{gi} + (1 + \sigma) \max_{k=2, \dots, M} (t_{gjk} r_{gjk}), \\ x_{gil} - x_{hjl} &\geq d_{hj} + (1 + \sigma) \sigma \max_{k=2, \dots, M} (t_{hik} r_{hik}), \end{aligned} \right. \quad (4)$$

де σ – деяке збурення.

Оптимізаційна задача планування ресурсів, що розглядається, за постановкою є багатокритеріальною.

Цільовий функціонал $\Psi(u)$ задачі, побудований на основі введення додаткових змінних T_{cr} , R_k^{cr} , $k=1, 2, \dots, M$,

$$T_{cr} = \max_{j=1, \dots, N_h, h=1, \dots, H} (x_{hjl} + d_{hj}), \quad (5)$$

$$R_k^{cr} = \max_{j=1, \dots, N, h=1, \dots, H} (x_{hjk} + r_{hjk}), \quad (6)$$

в залежності від обраної методики розв'язання багатокритеріальних задач: зведення задачі в багатокритеріальній постановці до однокритеріальної/набору однокритеріальних або побудова узагальненого критерію, що враховує всі часткові критерії з деякими ваговими коефіцієнтами, може приймати різний вигляд. Наприклад, узагальнений скалярний критерій $\Psi(u)$ у вигляді мультиплікативної згортки є таким:

$$\Psi(u) = \lambda^1 \text{Tr} \times \prod_{k=2}^M \lambda_k R_k^{cr}, \quad \lambda_\mu > 0, \quad \sum_{\mu=1}^M \lambda_\mu = 1. \quad (7)$$

Загалом, оптимізаційна математична модель має вигляд:

$$\text{Знайти:} \quad u^* = \arg \min_{u \in D \subset E^p} \Psi(u), \quad (8)$$

функціонал $\Psi(u)$ має вигляд (12), а область припустимих рішень D описується множиною обмежень (1-4)

$$\mathcal{D} = (M + 2) \sum_{h=1}^H N_h.$$

Метод розв'язання задачі (8). У даній роботі використовується перший підхід розв'язання багатокритеріальної задачі як концептуально близький ідеології, прийнятої в теорії планування ресурсів проекту.

У якості головного критерію (або першого в послідовності лексикографічно впорядкованих часткових критеріїв) виступає час Tr (5) виконання проекту (час критичного шляху).

Підхід до розв'язання задачі, що пропонується, містить у якості першого етапу розв'язання задачі планування ресурсів проекту за умови необмежених ресурсів. Таким чином, задача першого етапу має вигляд:

$$T^{cr}(u^*) = \min_{u \in D_{uncon} \subset D \subset E^p} \max(x_{hjl} + d_{hj}), \quad (9)$$

де область D_{uncon} задається умовами (1-4), величини \hat{T} , \hat{R}_k мають, відповідно,

$$\text{вигляд } \hat{T} = T^{cr}, \quad \hat{R}_k = \sum_{h=1}^H \sum_{j=1}^{N_h} r_{hjk}.$$

Умови (3), що задають порядок розміщення об'єктів, значно скорочують множину можливих розміщень. Отже, в якості методу розв'язання на першому етапі достатньо розглянути метод оптимізації за групами змінних. На кожній ітерації методу розв'язується задача

$$T^{cr}(u_{hj}^*) = \min_{u_{hj} \in \Lambda_{uncon}^j \subset E^{M+1}} \max(x_{hjl} + d_{hj}), \quad (10)$$

де область Δ_{uncon}^j має кусково-постійну границю та визначається обмеженнями (1-4) з урахуванням незмінності параметрів розміщення об'єктів $A_{11}, \dots, A_{1M_1}, \dots, A_{h(j-1)}$. Очевидно, оптимальний розв'язок $u_{hj}^* = (x_{hj1}^*, \dots, x_{hj(M+1)}^*) \in$ вершиною області Δ_{uncon}^j . Такий розв'язок може бути неєдиним. В загальному випадку є ціла множина V_j вершин, що мають однакові значення x_{hjk}^* , але відмінні значення x_{hjm}^* , $k=1,2,\dots,J$, $m=2,3,\dots,(M+1)$.

Отже, необхідно здійснювати вибір цих параметрів, як розв'язок задач

$$x_{hjm}^* = \min_{V_j} x_{hjm}, \quad m = 1, 2, \dots, M, \quad (11)$$

послідовність розв'язання задач (11) залежить від пріоритетності ресурсів.

Крім того, якщо множина робіт Ph_j , які виконуються безпосередньо перед початком даної роботи Ah_j , містить більше, ніж один елемент, необхідно встановити

$$x_{hj1}^* = \max_{y \in Ph_j} (x_{hy1}^* + d_{hy}).$$

Розв'язок задачі (11) крім довжини критичного шляху для кожного з проектів та оцінки часу, необхідного для виконання всієї множини проектів Ah , $h=1,2,\dots,N$, визначає набір критичних робіт кожного проекту Ah , сумарна

$$A_h^{cr} = \{A_{h1}^{cr}, A_{h2}^{cr}, \dots, A_{h\bar{K}_h}^{cr}\}$$

тривалість яких для Ah дорівнює T_h^{cr} , і множину некритичних робіт проектів

$$A_h^{non-cr} = \{A_{h1}^{non-cr}, A_{h2}^{non-cr}, \dots, A_{hK_h}^{non-cr}\}, \quad \bar{K}_h + K_h = N_h.$$

Крім того, розв'язок задачі (9) дозволяє оцінити реальний обсяг ресурсів, необхідних для виконання проекту.

Задача другого етапу є вирівнювання ресурсів з урахуванням визначених критичних шляхів та резервів часу для некритичних операцій. Ці обмеження формують область припустимих значень $D_{non-cr} \subset E^\lambda$, $(M+1) \sum_{h=1}^H K_h$. Вектор $v \in E$

ендогенних змінних формують параметри розміщення об'єктів, які моделюють некритичні операції.

Тоді задача другого етапу має вигляд послідовності задач

$$R_k^*(v^*) = \min_{v \in D_{non-cr}} \max(x_{hjk} + r_{hk}), \quad k = 1, 2, \dots, M, \quad (12)$$

які упорядковано за пріоритетністю ресурсів.

Для розв'язання задачі другого етапу – вирівнювання ресурсів – використано точний метод гілок та меж на множині некритичних операцій з

урахуванням резервів часу, що дозволило визначити її оптимальний розв'язок.

Програмна реалізація методу розв'язання здійснена в середовищі візуального проектування Borland Delphi 7.0, мова програмування Object Pascal 6.0. Файли вихідних даних і довідкової документації створені в стандартному редакторі текстових документів Windows Notepad.exe. Програмне забезпечення включає графічний інтерфейс користувача, базу даних щодо здійснених ремонтів та замовлень на поточний та перспективний період, та підтримку роботи з документами MS Excel як зовнішнього додатку з використанням OLE-серверу. Проведені чисельні експерименти на множині модельних та реальних даних показали високу ефективність підходу, що пропонується.

Висновки. Розглянуто економіко-математичну модель і точний метод розв'язання багатокритеріальної багатовимірної задачі управління декількома ресурсами проекту в детермінованій постановці як задачі оптимального розміщення та здійснено програмну реалізацію методу.

Список літератури: 1. Чуб О.І. Економіко-математична модель задачі планування робіт ремонтно-будівельних організацій / О.І. Чуб // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2011. – Вип. 3(11). – С. 106-115. 2. Kis T. Cutting plane approach for integrated planning and scheduling/ T. Kis, A. A. Kovacs // Computers & Operations Research – 2012 – № 39 – pp. 320–327. 3. Эвристические методы календарного планирования / Т.П.Подчасова, В.М.Португал, В.А.Татаров, В.В.Шкурба. – К.: Техніка, 1980. – 140с. 4. Neumann K. Project Scheduling with Time Windows and Scarce Resources/ K.Neumann, C. Schwindt, J. Zimmermann. – Berlin: Springer, – 2003. – 340p. 5. Zarata J.C. The Multimode resource constrained multiproject scheduling problem: alternative formulations/ J.C.Zarata, B.M. Hodge, G.V. Reclaitis // AICHE Journal. – 2008. – N 54 (8). – 2101-2119. 6. Lova A. A multicriteria hierictic method to improve allocation in multiproject scheduling/ A. Lova, C. Maroto, P. Tormos// EJOR. – 2000. – N 127(2). – 408-424. 7. Новожилова М.В. Формалізація обмеженої однієї задачі розподілення ресурсів проекту / М.В. Новожилова, М.Н. Мурін // Науковий вісник будівництва. – 2007. – № 43. – С. 229-231.

Надійшла до редколегії 08.02.2013

УДК 338.312

Оптимальний розподіл ресурсів при реалізації проектів реконструкції інженерних мереж в мультипроектному середовищі/О.І. Чуб, М.В. Новожилова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 58-64. Бібліогр.: 7 назв.

Рассматривается экономико-математическое моделирование и построение метода решения многокритериальной задачи управления ресурсами проекта в детерминированной постановке как задачи оптимального размещения, а также его программная реализация

Ключевые слова: оптимальное планирование, стоимость ресурсов, задача оптимального размещения

The economic-mathematical modeling and solution method for multi-criteria constrained (and unconstrained) project scheduling problem in a deterministic statement as the placement problem have been considered.

Key words: Optimal planning, resource cost, optimal placement problem

М.І. ЛАРКА, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків
М.С. МОЧАЛОВА, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН І РУХУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ПРОЦЕСІ ГОСПОДАРСЬКОЇ І ТОРГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІДЙОМНО- ТРАНСПОРТНОГО УСТАТКУВАННЯ

У статті досліджено фінансові відносини і рух фінансових результатів у процесі господарської і торгової діяльності підприємств учасників ринку вантажопідйомних машин. Розглянуто існуючі методики розрахунку основних показників фінансового стану промислових підприємств. Розроблено комплекс пропозицій щодо поліпшення їх фінансово-економічних результатів на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: фінансовий результат, бухгалтерська звітність, рівень прибутковості, витрати, платоспроможність, рентабельність, власний капітал.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України все більшої актуальності набуває проблематика ефективного оцінювання фінансового стану підприємства, який би відображав реальний стан підприємства з висвітленням найбільш сильних сторін, показував слабкі ланки функціонування підприємства та резерви для усунення цих недоліків. На сьогоднішній день виникають безліч запитань та протиріч під час підготовки до проведення оцінювання фінансово-господарського стану, безпосередньо під час здійснення аналізу та в ході опрацювання даних, які були отримані в результаті проведення аналізу.

Так, з одного боку, фінансовий стан підприємства за класичним підходом є результатом його діяльності, що визначається за результатами проведеного аналізу фінансових, бухгалтерських та податкових звітів, а з іншого – визначає передумови розвитку підприємства. Необхідність раціонально-практичного аналізу фінансового стану можна пояснити тим, що часто підприємства не здатні правильно оцінити свій фінансовий стан з подальшим прогнозуванням розвитку подій, що в майбутньому створює серйозні перешкоди для підвищення ефективності його діяльності та подальшого розвитку.

Актуальність теми роботи обумовлена необхідністю ефективного управління діяльністю підприємств в умовах сучасного стану економіки, а також необхідністю проведення системних досліджень з питань формування та управління фінансами підприємств.

Постановка задачі. Метою дослідження є виявлення проблем фінансового стану підприємства ТОВ «Інтерпід'ємтрансмаш» та визначення шляхів їх вирішення.

Методологія. Теоретичну та методологічну основу дослідження складають роботи вітчизняних вчених, серед яких виділимо роботи: Т.А. Обуцака, О.Л. Хотомлянського, П.А. Знахуренко, О.А. Сметанюка, Є.В. Мних, А.М. Подерьогіна, З.Ф. Петряєва, Т.М. Чебана, Т.А. Калінської, І.О. Дмитрієнко, Г.В. Савицької та ін. Засновниками досліджень фінансового стану підприємства вважають представників англо-американської школи (Р. Фоулк, Дж. Кеннон, Р. Сміт, Дж. Хорріган, фахівці фірми Дюпон). За для досягнення поставленої мети використовувалися наступні методи: статистичний, табличний, агрегатний підхід, метод визначення тенденцій та показників динаміки.

Результати дослідження. Метою оцінювання фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і покращення фінансового стану як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими державними і комерційними установами.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності виробництва та до загрози появи економічних санкцій.

В залежності від мети, змісту і завдань економічного аналізу розрізняють наступні його рівні (рис. 1).

В межах даного дослідження розглянуто фінансовий (зовнішній і внутрішній) аналіз. Предметом фінансового аналізу підприємства є фінансові ресурси підприємства, джерела їх формування та напрямки використання. Найбільш змістовним та наглядним аналізом бухгалтерської звітності є аналіз з використанням коефіцієнтів.

В даний час у світовій практиці відомі десятки показників, які використовуються для оцінювання фінансово-майнового стану підприємства. Застосування набору тих чи інших показників обумовлюється цілями аналізу, інформаційними потребами зацікавлених осіб. У зв'язку з цим склався певний підхід до їх класифікації. Як правило, виділяють наступні групи показників, які характеризують [3]:

1) майнове становище підприємства – дані показники розраховуються на підставі даних активу балансу, до них, зокрема, відносяться: сума господарських коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства (під нею розуміють валюту, підсумок балансу); частка необоротних активів у валюті балансу; частка активної частини основних засобів; коефіцієнт зносу основних засобів;

2) ліквідність і платоспроможність підприємства – ці показники відображають взаємозв'язок між активом і пасивом балансу підприємства;

3) фінансову стійкість підприємства, яка визначається часткою власного капіталу в загальній сумі джерел; часткою позикового капіталу в загальній сумі довгострокових пасивів; коефіцієнтами співвідношення позикового і власного капіталу.

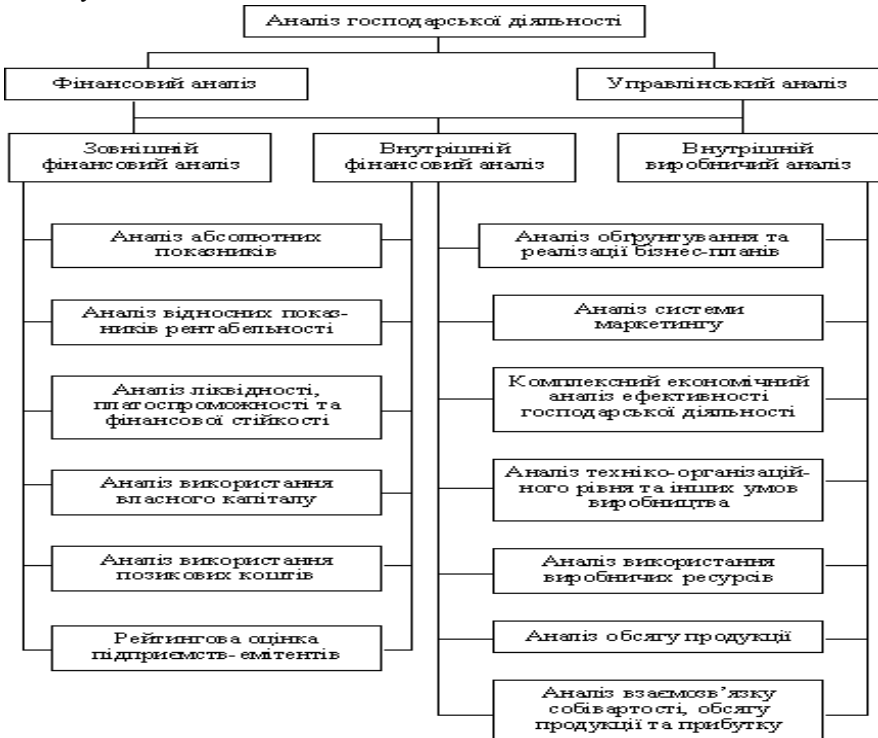


Рис. 1 – Схема аналізу господарської діяльності підприємства [1]

Базовим підприємством, по даним якого виконувалися дослідження, є науково-виробнича корпорація «Інтерпід'ємтрансмаш», яка включає у себе ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування», проектно-конструкторський інститут «Проммеханізація» України, ТОВ «Двеста» Білорусь. Корпорація займає близько 30 % ринку підйомно-транспортного устаткування і поставляє турбо- і гідрогенератори, крупні електричні машини постійного струму для різних галузей народного господарства, комплектне електрообладнання для тепловозів, електровозів, дизель-поїздів, великовантажних автосамоскидів, трамваїв, тролейбусів.

Аналіз структури та динаміки джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів показав, що протягом 2012 року підприємство працювало неефективно і зазнало значних збитків (табл. 1, 2).

Таблиця 1 – Структура та динаміка джерел формування фінансових ресурсів підприємства «Інтерпід'ємтрансмаш» у 2012 р.

Стаття пасиву	Джерело інформації, форма №1	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни за період			
		на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	в абсол.в ел., тис. грн.	у питомій вазі, %	темп приросту, %	у % до зміни підсумку
1 Власний капітал	р.380	265589	98146	15,40	6,07	-167443	-9,33	-63,05	156,20
1.1 Статутний капітал (пайовий капітал)	р. (300 +310 + 360 +370)	3847	3847	0,22	0,24	0	0,02	0,00	0,00
1.2 Додатковий капітал	р. (320+330)	177550	177550	10,30	10,98	0	0,68	0,00	0,00
1.3 Резервний капітал	р.340	1148	1148	0,07	0,07	0	0,00	0,00	0,00
1.4 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	р.350	83044	(84399)	4,82	-5,22	-167443	-10,03	-201,63	156,20
2 Забезпечення майбутніх витрат і платежів	р.430	6088	3325	0,35	0,21	-2763	-0,14	-45,38	2,58
3 Довгострокові зобов'язання	р.480	208742	608396	12,10	37,62	399654	25,51	191,46	-372,83
4 Поточні зобов'язання	р.620	1244112	907469	72,14	56,11	336643	-16,03	-27,06	314,05
4.1 Короткострокові кредити	р. (500 + 510)	361619	50000	20,97	3,09	-311619	-17,88	-86,17	290,70
4.2 Кредиторська заборгованість	р. (520 +. + 610)	882493	857469	51,17	53,02	-25024	1,84	-2,84	23,34
5 Доходи майбутніх періодів	р.630	0	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00
БАЛАНС:	р.640	1724531	1617336	100,00	100,00	-107195	0,00	-6,22	100,00

Таблиця 2 – Структура та динаміка напрямів використання фінансових ресурсів підприємства «Інтерпід'ємтрансаш» у 2012 р.

Стаття активу	Джерело інформації, форма № 1	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни за період			
		на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	абсолютна величина, тис.грн.	у питомій вазі, %	температура, %	у % до зміни підсумку
1 Необоротні активи	р.080	370089	564574	21,46	34,91	194485	13,45	52,55	-181,43
1.1 Нематеріальні активи	р.010	4011	3272	0,23	0,20	-739	-0,03	-18,42	0,69
1.2 Основні засоби	р. (020+030+070)	276651	272349	16,04	16,84	-4302	0,80	-1,56	4,01
1.3 Довгострокові фінансові інвестиції	р. (040+045)	2077	186017	0,12	11,50	183940	11,38	8856,04	-171,59
1.4 Довгострокова дебіторська заборгованість	р.050+060	87350	102936	5,07	6,36	15586	1,30	17,84	-14,54
2 Оборотні активи	р.260	1352302	1052130	78,42	65,05	-300172	-13,36	-22,20	280,02
2.1 Запаси	р. (100 +. + 140)	237214	170855	13,76	10,56	-66359	-3,19	-27,97	61,90
2.2 Дебіторська заборгованість	р. (150 +. + 210) **	1091332	836859	63,28	51,74	-254473	-11,54	-23,32	237,39
2.3 Поточні фінансові інвестиції	р.220	0	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00
2.4 Грошові кошти	р. (230 + 240)	886	1379	0,05	0,09	493	0,03	55,64	-0,46
2.5 Інші оборотні активи	р.250	22870	43037	1,33	2,66	20167	1,33	88,18	-18,81
3 Витрати майбутніх періодів	р.270	2140	632	0,12	0,04	-1508	-0,09	-70,47	1,41
БАЛАНС:	р.280	1724531	1617336	100,00	100,00	-107195	0,00	-6,22	100,00

Фінансова стабільність та фінансова незалежність підприємства є слабкою, так як в основному у своїй діяльності підприємство орієнтується на позикові кошти (93,93 %), що збільшує ризиковість підприємницької діяльності та робить підприємство непривабливим перед банками та іншими

інвесторами. Для підприємства характерні проблеми розрахунків зі споживачами, про що свідчить високий рівень заборгованості.

А основі агрегатного підходу до оцінювання фінансової стійкості [4] встановлено, що протягом 2010–2012 років фінансовий стан підприємства характеризувався як нестійкий (табл. 3, 4).

Таблиця 3 – Визначення типу фінансової стійкості
«Інтерпід'ємтрансмаш»

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп приросту відносно 2010 р.
1 Надлишок (недостача) ВОК	-228863	-331080	-634590	-177,3
2 Надлишок (недостача) функціонуючого капіталу	-115719	-122338	-26194	77,4
3 Надлишок (недостача) загальної величини джерел формування запасів	91318	239281	23806	-73,9
3-х-компонентний показник фінансової стійкості	{0, 0, 1}	{0, 0, 1}	{0, 0, 1}	–

Таблиця 4 – Відносні показники фінансової стійкості підприємства

Показник	Формула для розрахунку	Рекомендоване значення	На початок 2010	На кінець 2010	На кінець 2011	На кінець 2012
Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{власний капітал}}{\text{капітал}}$	$\geq 0,5$, збільш.	0,26	0,27	0,16	0,06
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{капітал}}{\text{власний капітал}}$	≤ 2 , зменш.	3,9	3,65	6,35	16,48
Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{залучений капітал}}{\text{власний капітал}}$	$\leq 0,5$, крит. – 1	2,9	2,65	5,35	15,48
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{власний капітал}}$	> 0 , збільш.	-0,03	-0,05	-0,36	-4,75
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$\frac{\text{довгостр. зобов'язання}}{\text{необоротні активи}}$	–	0,53	0,34	0,56	1,08
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	$\frac{\text{довгостр. зобов'язання}}{\text{власний капітал} + \text{довгостр. зобов'язання}}$	0,4	0,35	0,26	0,43	0,86
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{\text{власний капітал}}{\text{власний капітал} + \text{довгостр. зобов'язання}}$	0,6	0,65	0,74	0,57	0,14

Для підприємства важливим і необхідним є постійний контроль за зміною величини запасу фінансової стійкості, яка забезпечить надійне віддалення від зони збитковості [4].

Усунення неплатоспроможності підприємства можливо тільки за рахунок досягнення оперативних цілей, серед яких найважливішими є: зменшення суми поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства; збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань.

Відновлення фінансової стійкості підприємства стане можливим лише за умови збільшення обсягу позитивного грошового потоку.

Висновки. Фінансова стабільність та фінансова незалежність корпорації «Інтерпід'ємтрансмаш» є слабкою, так як в основному у своїй діяльності підприємство орієнтується на позикові кошти, що збільшує ризиковість підприємницької діяльності та робить підприємство непривабливим перед банками та іншими інвесторами. Для підприємства є характерними проблеми розрахунків зі споживачами, про що свідчить високий рівень заборгованості.

Ґрунтуючись на результатах дослідження керівництву підприємства запропоновано:

- оптимізувати структуру активів з метою раціонального розміщення капіталу, передусім власного;
- забезпечити ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу шляхом визначення оптимальної потреби у коштах, які є необхідними для виконання прогнозованих обсягів діяльності та її узгодження з реально можливими джерелами формування обігових коштів;
- реалізувати зменшення витратомісткості обігу – для чого необхідно запровадити систему економічно обґрунтованого планування витрат, збалансувати витрати з прогнозованими доходами з таким розрахунком, щоб підприємство могло отримувати достатній для самофінансування прибуток.

Список літератури: 1. *Терещенко О.О.* Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с. 2. *С.Ф. Покропивний.* Економіка підприємства. – К.: КПЕУ, 2004. – 528 с. 3. *П.В. Круш.* Економіка підприємства. Навч. посібн. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с. 4. *Магларідзе А.С., Коровіна З.П.* Фінансовий аналіз: Навч. посібн. – Донецьк-Макіївка: НОРД-ПРЕС, 2007. – 250 с. 5. *Гайдіс Н.М.* Фінансовий аналіз: Навч.-методи. посібн. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 414 с. 6. *Шиян Д.В., Строченко К.І.* Фінансовий аналіз: Навч. посібн. – К.: А.С.К., 2005. – 240 с.

Надійшла до редколегії 08.02.2013

УДК 658.212.4

Дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торгової діяльності підприємств підйомно-транспортного

устаткування/М.І. Ларка, М.С. Мочалова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 65-72. Бібліогр.: 6 назв.

В статье исследованы финансовые отношения и движение финансовых результатов в процессе хозяйственной и торговой деятельности предприятий участников рынка грузоподъемных машин. Рассмотрены существующие методики расчета основных показателей финансового состояния промышленных предприятий. Разработан комплекс предложений по улучшению их финансово-экономических результатов на современном этапе развития рыночной экономики.

Ключевые слова: финансовый результат, бухгалтерская отчетность, уровень прибыльности, затраты, платежеспособность, рентабельность, собственный капитал.

In the article were presented financial relations and the motion of financial results between participants of cargolifting machines market in process of their trade and economic activity. There were reviewed existing methods of calculating main financial indexes for industry enterprises. For improvement of financial results of industry enterprises in modern conditions were developed complex of proposals.

Keywords: financial result, accounting control, level of profitability, expenses, solvency, profitability, property asset.

УДК 331.108

Н.Б. РЕШЕТНЯК, канд.экон.наук., НТУ «ХПИ», Харьков;

Н.Ю. ЗОЛОТАРЬ, студентка, НТУ «ХПИ», Харьков

ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА НА МИКРОУРОВНЕ

В роботі розглядаються інструменти та засоби підвищення мотивації персоналу, пропонується їх класифікація. Досліджується досвід зарубіжних компаній в розглянутій області, а також проблеми досягнення ефективного управління мотивацією в Україні.

Ключові слова: соціальна політика, мотивація праці, система мотивації, матеріальні стимули, моральні стимули.

Введение. Мотивация к качественному труду является одним из главных вопросов рынка труда на микроуровне. Знание механизма мотивации позволяет эффективно управлять предприятием в различных ситуациях.

Постановка проблемы. Необходимость постоянно совершенствовать систему мотивации в условиях изменения структуры экономики и мотивов трудовой деятельности населения.

Методология. Разработка системы мотивации работников строится на уже существующих и признанных системах управления. Современные теории рассматривают целый ряд специальных направлений, от которых зависит результативность деятельности персонала, в том числе усиление социальной составляющей мотивации.

Зарубежный и отечественный опыт проведения социальной политики в организациях позволяет составить примерный укрупненный перечень выплат льгот и услуг социального характера, предоставляемых в различных формах.

Эти льготы и услуги можно классифицировать по различным критериям. Среди них можно выделить:

- возраст работников («золотые парашюты» – выплата нескольких должностных окладов при выходе работника на пенсию, корпоративная пенсия – дополнение к государственной пенсии из фондов предприятия, единовременное вознаграждение пенсионерам со стороны фирмы, повышение гибкости графика работы, повышение технической оснащенности и комфортности рабочего места);

- социальный статус работников (предоставление льготных кредитов, туристическое страхование, страхование имущества работников, дополнительные компенсационные выплаты, дотации на питание в столовых организации, оплата проезда к месту работы, предоставление билетов на посещение различных культурных мероприятий);

- образование работников (оплата обучения работников на различных курсах или в учебных заведениях, оплата и предоставление учебных отпусков лицам, совмещающим работу с обучением, обеспечение бесплатной подписки на периодические издания);

- срок работы работников (выплаты на приобретение акций предприятия, расходы на медицинское страхование, денежные вознаграждения и компенсации, предоставляемые в связи с личными торжествами, круглыми датами или смертью родственников, экстренными случаями – кражами, пожарами и прочими, прогрессивные выплаты за выслугу лет, приобретение продукции, производимой организацией, по ценам ниже отпускной или бесплатно);

- семейное положение (оплачиваемое временное освобождение от работы, предоставление на льготных условиях мест в детских дошкольных учреждениях и их оплата, пользование домами отдыха, детскими оздоровительными лагерями по льготным путевкам, оплачиваемое рабочее время при сокращенном предпраздничном дне);

- ценность работника для организации (предоставление в пользование служебного автомобиля, оплата автопаркинга, вознаграждения, связанные с

изменением рабочего места, предоставление бесплатного доступа к интернету, предоставление дополнительных отпусков, оплата коммунальных услуг, оплата счетов мобильной связи при подключении к корпоративному тарифу, введение сокращенной рабочей недели или дня) [1].

Для устранения физического и морального дискомфорта работников целесообразно ежемесячно инвестировать небольшие суммы денег в обеспечение возможностей отдыха. Например, одна из последних новинок – это оборудование в компаниях специальных комнат для отдыха сотрудников. Западные фирмы начали понимать: если не давать людям отдыхать, то они не смогут и продуктивно работать. Если позволить сотруднику почувствовать себя как дома, то, скорее всего, он и за работу возьмется прилежней.

Частью социальной политики организации являются общефирменные мероприятия – праздники, например посвященные выпуску новой модели продукции, дни предприятия, экскурсионные поездки, оплачиваемые централизованные обеды, вечеринки. Преимущества подобных мероприятий заключаются в обеспечении хорошего отдыха сотрудников компании, устранении накопившейся у сотрудников усталости. Кроме полезного для компании и приятного для работников отдыха, именно в разнообразных корпоративных праздниках, как и в прочих корпоративных мероприятиях, возможно сплочение работников организации, развитие командного духа, формирование позитивной корпоративной культуры.

Нематериальные стимулы, не касающиеся каких-либо расходов работодателя, особенно актуальны для организаций с ограниченными материальными ресурсами стимулирования, например государственных. К нематериальным стимулам можно отнести вознаграждения-признательности.

Обобщение опыта практической деятельности украинских предприятий и организаций в рассматриваемой области показали значимость нематериальных инструментов стимулирования для сотрудников компаний и подтвердили ошибочность мнений об абсолютном значении материальных факторов в формировании лояльности персонала.

Изучение зарубежного опыта свидетельствует, что понимание и использование способов и методов нематериального стимулирования труда в высокоразвитых западных странах является обязательной предпосылкой успешного осуществления дальнейших реформ в Украине. Так, среди основных направлений деятельности, способствующих повышению трудовой мотивации в США, можно выделить, в первую очередь, программы, ориентированные на вовлечение работников в управление предприятием; упор на способствование профессиональному развитию персонала; реконструирование самого процесса

труда (расширение набора обязанностей, ротация кадров и т.п.); применение методов морального и материального стимулирования и др.

Одной из основных особенностей мотивации персонала в западноевропейских странах, в том числе Великобритании, является более широкое, чем в США, распространение партнерских отношений между предпринимателями и рабочими. Это проявляется в еще более активном (по сравнению с американскими компаниями) участии персонала в собственности, прибылях и принятии решений, что обусловлено спецификой характера собственности. В настоящее время в Великобритании существует две модификации системы оплаты труда, зависящие от прибыли: денежная и акционерная, предполагающая частичную оплату в виде акций. Участие в прибылях в форме распределения акций положительно сказывается как на компании, так и на ее служащих, улучшает их отношение к работе, создает благоприятную атмосферу в фирме, стимулирует более эффективную работу. Вследствие применения системы участия можно ожидать значительного повышения производительности труда. Также существуют так называемые системы «управления по результатам», при которых руководство совместно с подчиненными определяет результаты, которые они намерены достичь. Кроме того, в Австрии, Дании, Голландии, Люксембурге, Швеции принято соответствующее законодательство об обязательном участии рабочих в Советах директоров компаний с правом голоса [2].

На скандинавском рынке труда действует своя система мотивации рабочих, акцентированная не на материальных, а на моральных принципах. Наряду с признанием господства частной собственности и рыночного регулирования в производственной сфере, в основу "шведской модели" положены принципы высокой социальной защищенности населения, полной занятости и выравнивания доходов. Там ценят и учитывают в первую очередь мнение работников самых низших ступеней. Начальство не просто выслушивает и часто следует их предложениям, а вообще оставляет за работниками полное право самостоятельно выбирать технологию выполнения тех или иных задач. Задачи перед сотрудниками низших структур организации ставят топ-менеджеры. Они разъясняют работникам, что и в каком количестве хотят видеть по итогам выполнения работы, а как лучше это сделать, думает сам работник. Такая структура на предприятии называется "люди, цель и процесс". Мотивация труда в таком случае прослеживается очень хорошо. Дело в том, что кроме достойной заработной платы работник в таком случае получает возможность импровизировать, а значит почувствовать свою значимость и полезность. Наличие социального пакета, предоставляемого работодателем наряду с заработной платой, тоже считается важным мотиватором труда.

В Швеции с большой заботой относятся ко времени и состоянию здоровья своих сотрудников. Сумма больничных выплат обычно составляет до 80 % от оплаты труда, а чтобы довести до сведения начальства информацию о заболевании сотруднику достаточно сказать это в устной форме, никаких документов не требуется [3].

Западные исследователи пришли к выводу, что гармоничная комбинация из стимулирования труда и социальных гарантий представляет собой одну из самых оптимальных моделей, когда-либо известных в истории экономических теорий. Эта модель обеспечивает в равной степени как экономическое благосостояние, так и социальные гарантии.

Этой модели на микроуровне старается придерживаться финансово-промышленная группа «СКМ», объединяющая более 100 предприятий, работающих в горно-металлургической, энергетической, телекоммуникационной отраслях, в банковском, страховом, медиабизнесе, в розничной торговле, в сфере недвижимости и других отраслях экономики. Группа «СКМ» разрабатывает специальные проекты, которые позволяют мотивировать сотрудников не только уровнем заработной платы, а и благодаря повышению вовлеченности персонала. Предприятия берут на себя обязательства не только в сфере оплаты труда сотрудников, но и их безопасности, повышении квалификации, социального обеспечения семей (медицинское обслуживание, образование и т.д.). Менеджмент компании постоянно работает над формированием справедливого и конкурентоспособного пакета вознаграждений и мотивации сотрудников в рамках всей группы компаний. «СКМ» стремится привлекать высокопрофессиональных и талантливых специалистов, обеспечивать им достойные условия труда, развивать их навыки и вследствие этого, компания может рассчитывать на большую лояльность со стороны людей [4].

Результаты исследования. Для наиболее эффективного управления украинскими предприятиями представляется целесообразным использовать лучшие достижения менеджмента разных стран на основе их оптимального сочетания. В Украине главным мотивирующим фактором для выполнения работы сотрудниками всё ещё остаются, несмотря на все старания подстроиться под развитые страны, именно деньги. Достойное и своевременно выплачиваемое за выполненную работу денежное вознаграждение заставляет людей браться практически за любую, даже самую непростую работу.

К сожалению, в Украине, обладающей значительным в мире кадровым и интеллектуальным потенциалом, компании недостаточно используют инструменты, связанные с повышением мотивации сотрудников, делая основной акцент на «манипулировании зарплатой»: повышая или понижая ее в зависимости от успехов на рынке. Только крупные компании сегодня при

приеме на работу предлагают специалистам высокого уровня не только высокую зарплату, но и «обильный» социальный пакет, покрывающий часть важных издержек жизнедеятельности человека.

Выводы. Современное состояние теоретических разработок в сфере мотивации труда требует скорейшего и наиболее эффективного разрешения проблем практического мотивирования, которые имеют место в современной украинской экономике. К таким проблемам можно отнести: сведение мотивирования работников к голому материальному стимулированию, которое зачастую неэффективно ввиду превращения мотивационных побуждений работников в постоянную экономическую необходимость. Можно констатировать существенный разрыв между теорией мотивации, признанием необходимости введения более современных мотивационных схем и их практической реализацией. Усиление социальной мотивации микрорынков труда является общемировой тенденцией, которая работает на повышение эффективности производства. И, очевидно, что украинские компании не могут ее игнорировать.

Список литературы: 1. *Снопенко Г.Г., Снопенко М.Г.* Концепция «этики индивидуального и коллективного труда» и ее использование в практике отечественных предприятий // Материалы IV Международная научно-практическая конференция "Проблемы и пути совершенствования экономического механизма предпринимательской деятельности" (29–30 марта 2012 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.confcontact.com/2012_03_30/3_snopenko.php. 2. Системы мотивации персонала в западноевропейских странах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://7nauk.ru/upravlenie-personalom/motivacij-personala/opitmotivacii/>. 3. *Козаченко А.* Шведская система мотивации труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.motiviruem.com/shvedskaya-sistema-motivacii-truda.php>. 4. Материалы официального сайта группы СКМ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scm.com.ua/>.

Надійшла до редакції 08.02.2013

УДК 331.108

Инструменты социализации рынка труда на микроуровне /Н.Б. Решетняк, Н.Ю. Золотарь// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 72-77. Бібліогр.: 4 назв.

В работе рассматриваются инструменты и средства повышения мотивации персонала, предлагается их классификация. Исследуется опыт зарубежных компаний в рассматриваемой области, а также проблемы достижения эффективного управления мотивацией в Украине.

Ключевые слова: социальная политика, мотивация труда, система мотивации, материальные стимулы, моральные стимулы.

The paper considers the tools and means of improving staff motivation, offered their classification. Study the experience of foreign companies in this field, as well as the problems of achieving effective management motivation in Ukraine.

Keywords: social policy, labor motivation, motivation system, material incentives, moral incentives.

Ю.А.ОЛІЙНИК, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

РОЛЬ ВЗАЄМОВІДНОСИН УЧАСНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті описано сутність інвестиційних процесів та управління ними. Проаналізовано роль суб'єктів в інвестиційній діяльності. З'ясовано доцільність особливостей процесу взаємодії суб'єктів інноваційних та інвестиційних процесів на даному етапі розвитку економіки нашої країни.

Ключові слова: інвестиція, інвестиційний процес, управління інвестиційним процесом, інновація, об'єкти та суб'єкти інвестиційного процесу.

Вступ. Сучасний стан економіки України за багатьма показниками можна оцінити як кризовий, тому перед країною стоїть важливе та важке питання пошуку шляхів виходу з даної ситуації, а саме є необхідним управління інноваційними та інвестиційними процесами, адже саме інновації є головною рушійною силою економічного зростання. Успіх інвестиційної діяльності в значній мірі залежить від узгодження взаємодії суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток теорії та практики інноваційної діяльності, визначення учасників інвестиційної діяльності та управління інвестиційними та інноваційними процесами розглядали ряд вчених, а саме Пушкар О. І., Цигилик І. І., Чернікова О.В., Йохна М. А., О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко, Денисенко М.П. [4 – 9]

Але недостатньо уваги приділялося саме учасникам інвестиційного процесу. У той же час учасником інвестиційного процесу може бути не лише інвестор, а замовник, виконавець та інші ринкові суб'єкти, кожен з яких має свої цілі та інтереси. Через це розкриття принципів і сутності взаємодії учасників інвестиційного процесу є важливим моментом і потребує окремого дослідження.

Метою дослідження є аналіз інвестиційного процесу з точки зору економічного інтересу всіх його учасників, розкриття їх принципів і сутності взаємодії в процесі інвестиційної діяльності.

Викладення основного матеріалу Стабільний розвиток підприємства і досягнення стратегічних переваг в умовах конкуренції значною мірою залежить від управління і результативності інноваційних і інвестиційних процесів. Результативність інноваційних процесів підприємств визначається наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування

інновацій, можливістю їх швидкого залучення, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку. Одним з напрямів підвищення ефективності інвестиційного процесу є інноваційний розвиток економіки, який сприятиме стабільному економічному та соціальному розвитку, оптимальному використанню ресурсів, підвищенню конкурентоспроможності України на внутрішньому та зовнішньому ринках. Однією з головних перешкод на шляху інноваційного розвитку вважається недостатність фінансових ресурсів для впровадження новацій та неефективне їх використання [7, с. 98].

Сутність інноваційних процесів, що відбуваються в будь-якій складній виробничо-господарській системі - це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі і сприяють дальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують вищий рівень життя. Управління інноваційними процесами є складовою частиною загальної системи управління підприємством і основним фактором, що забезпечує зростання ефективності роботи підприємства, поліпшення якості продукції, тощо [8, с.37].

Управління інноваційним процесом охоплює планування, організацію та стимулювання інноваційної діяльності, реалізацію інноваційних проектів, які розраховані на отримання конкурентних переваг та зміцнення ринкових позицій підприємства. Здатність підприємства підвищувати та запроваджувати інновації підвищує його шанси у конкурентній боротьбі і створює суттєві різноманітні переваги. Інноваційний процес передбачає виконання таких завдань: зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції або послуг, виведення на ринок нового товару, формування нової стратегії збуту товарів, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару [6, с.140].

Інвестиційні процеси поліпшують загальні макроекономічні показники економічного розвитку. Завдяки інвестиційному процесу створюється фундамент для збільшення масштабів виробництва, поліпшення його якісних характеристик, підвищення конкурентоспроможності, прискорення науково-технічного прогресу. [9]

Механізм впровадження інновацій в реальну економіку передбачає пошук інвестора, тому з'ясування доцільності особливостей процесу взаємодії суб'єктів інноваційних та інвестиційних процесів на даному етапі розвитку економіки нашої країни представляє інтерес для всіх учасників процесу

Інвестиційний процес, на думку Денисенко М.П., спільна спрямована діяльність «усіх учасників суспільного відтворення, метою якої є створення основних фондів, призначених для виробництва кінцевого продукту на заданому рівні. Він характеризується рухом вартісної і натуральної форм. [5, с. 43] Отже, можна сказати, що інвестиційний процес є повноцінним, якщо в ньому є інвестор, замовник, виконавець та інші ринкові суб'єкти.

Перелік суб'єктів інноваційної діяльності визначений у статті 5 Закону України «Про інноваційну діяльність» таким чином: Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути фізичні і (або) юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проєктів.[2]

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави [1]

До суб'єктів інвестиційної діяльності відносяться фізичні і юридичні особи, а саме: інвестори, які здійснюють капітальні вкладення з використанням власних чи залучених інвестиційних ресурсів; замовників, які реалізують інвестиційні проєкти; підрядників, які виконують роботи за договором підряду чи державним контактом; розробників проєктно-кошторисної документації; користувачів об'єктів капітальних вкладень; іноземних інвесторів [3, с. 21].

Взаємовідносини учасників інвестиційного процесу можна зобразити у вигляді структурної схеми, на якій виявлені найбільш значущі точки дотику інвестора та учасників інвестиційного процесу (рис.)

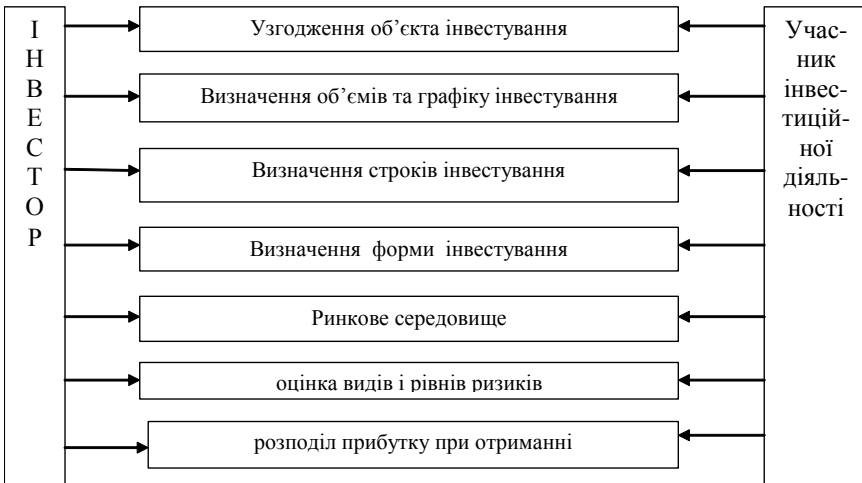


Рис. - Структурна схема з виявленням найбільш значущих точок дотику інвестора та учасників інвестиційного процесу

Законодавство визначає, що всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права в частині здійснення цієї діяльності; самостійно визначають цілі, напрямки, види та обсяги інвестицій; залучають для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі шляхом організації конкурсів та торгів.

До суб'єктів інвестиційної діяльності віднесено інвесторів та учасників інвестиційної діяльності, які забезпечують здійснення інвестицій. Суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, позикових або залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Іншими словами, інвестор відмовляється від задоволення нагальних потреб у розрахунок на очікуване задоволення їх у майбутньому, але вже в більших розмірах.

Учасники інвестиційної діяльності – громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора. Інвестор визначає мету, спрямованість та обсяги інвестицій і залучає для їх реалізації на договірних засадах будь-яких учасників інвестиційної діяльності, в тому числі й шляхом організації конкурсів і торгів. Держава і посадові особи не вправі втручатися в договірні відносини учасників інвестиційної діяльності понад своєї компетенції.

Як передбачено законодавством, інвестори можуть виступати в якості:

покупців (якщо вони купують страхові поліси, ошадні сертифікати комерційних банків і т.д.); продавців; замовників (під час укладення договору-підряду на будівництво); кредиторів.[4, с.24]

Суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують власні економічні інтереси, вступаючи у певні взаємовідносини на інвестиційних ринках. Ці ринки регулюють процес обміну інвестиціями та інвестиційними об'єктами. [4, с.25]

Взаємовідносини учасників інвестиційного процесу будуються за різними схемами. На погляд автора, найпоширенішими є дві схеми інвестиційного процесу:

- 1) інвестор – замовник – об'єкт інвестування- виконавець
- 2) замовник –об'єкт інвестування – інвестор виконавець.

Як видно, за першою схемою інвестор ініціює пошук об'єкту інвестування. Аналізуючи пропозиції замовників, інвестор вибирає найбільш привабливі умови вкладення грошей і приймає відповідні рішення.

За другою схемою замовник оприлюднює свій проект і здійснює пошук інвестора. Як за першою так і за другою схемами процес потребує виконавця,

який може бути запропонований будь-якою стороною. Об'єктом інвестування може бути будь-який підприємець, приватне чи державне підприємство, чи підприємство з іноземними інвестиціями.

Висновки. З'ясовано, що саме від узгодження інтересів усіх учасників інвестиційного процесу залежатиме успішність даного процесу. Учасником інвестиційного процесу може бути не лише інвестор, а замовник, виконавець та інші ринкові суб'єкти, кожен з яких має свої цілі та інтереси. Суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують власні економічні інтереси, вступаючи у певні взаємовідносини на інвестиційних ринках.

Автором проаналізовано роль суб'єктів в інвестиційній діяльності, з'ясована доцільність особливостей процесу взаємодії суб'єктів інноваційних та інвестиційних процесів на даному етапі розвитку економіки нашої країни.

Подальший напрямок дослідження буде пов'язано з виявленням та пошуками механізмів стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів

Список літератури: 1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. за №1561-ХІІ (з чинними змінами та доповненнями). 2. Закон України Про інноваційну діяльність Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 26 грудня 2002 року N 380-ІV. 3. Вахрин П.І. Інвестиції: Учебник. – М.: Изд-во торг. корп. «Дашков и К», 2002. – 384 с. 4. О.Д. Данилов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко Інвестування: Навчальний посібник. – Ірпінь, 2001. – 377с. 5. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: підручник для студентів – К.:Алеута, 2003.-338 с. 6. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М.А. Йохна, В. В. Стадник. - Київ : «Академія», 2005. - 400 с. 7. Пушкар О. І. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку / О. І. Пушкар // Економіка і регіон. - 2009. - №9. - С. 97-100. 8. Цигилик І. І. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / І. І. Цигилик, С. О. Крпельницька. - Київ : Центр навчальної літератури, 2004. - 160 с. 9. Чернікова О.В. Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №9. - С. 82-85.

Надійшла до редколегії 08.02.2013

УДК 330.101.54

Роль взаємовідносин учасників інвестиційних та інноваційних процесів
ЛЮ.А.Олійник // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 78-82. Бібліогр.: 9 назв.

В статтю описано сутність інвестиційних процесів і управління ними. Проаналізована роль суб'єктів в інвестиційній діяльності. Вияснена цільовість особливостей процесу взаємодії суб'єктів інноваційних та інвестиційних процесів на даному етапі розвитку економіки країни.

Ключевые слова: інвестиції, інвестиційний процес, управління інвестиційним процесом, інновація, об'єкти і суб'єкти інвестиційного процесу.

The paper describes the nature of the investment processes and management. The role of business in investment activity. It is shown the feasibility of the process features of interaction of investment and innovation processes at this stage of development of the economy.

Keywords: investment, investment process, investment management process, innovation, objects and subjects of the investment process

С.В. ГЛУХОВА, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків
Ю.В. ПОП, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ» ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність поняття «дебіторська заборгованість» підприємства. Визначено переваги і недоліки у дефініціях різних авторів. Запропоновано власне тлумачення даного поняття.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, зобов'язання, розрахунки, дебітори, борг.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, а також відволікає грошові кошти.

Тому належна організація дебіторської заборгованості сприяє ефективному управлінню її розмірами і термінами на підприємстві. При цьому необхідним етапом розробки стратегії управління дебіторською заборгованістю є дослідження сутності такого поняття як «дебіторська заборгованість», виявлення його особливостей та закономірностей з метою використання набутих знань при розробці стратегії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення теорії та практики управління дебіторською заборгованістю [1-9] свідчить про широке висвітлення зазначеної проблематики серед вітчизняних та закордонних науковців. Так, Дубровська Є.В. та М.Д. Білик розкривають проблемні питання сутності поняття «дебіторська заборгованість» [1;2]; Ніколаєнко О. і Лищенко О.Г. приділяють увагу аналізу дебіторської заборгованості [3;4]; Момот Т. та Савчук В.П. розглядають проблеми управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансової кризи [5;6].

Незважаючи та ґрунтовне опрацювання вченими питань управління дебіторською заборгованістю, єдиної позиції щодо сутності та економічного змісту даного питання не визначено.

Мета дослідження. Метою статті є уточнення сутності поняття дебіторська заборгованість підприємства. Для її досягнення поставлено та вирішено такі завдання: узагальнено підходи до трактування дебіторської заборгованості, здійснено їх критичний аналіз, визначено сучасні особливості даного поняття.

Матеріали досліджень. Під час дослідження використано методи теоретичного узагальнення, систематизації, аналізу, синтезу.

Результати дослідження. Теоретичним підґрунтям для розгляду сутності поняття «дебіторська заборгованість» є розкриття сутності таких категорій як: «борг», «заборгованість», «дебітор», «розрахунки».

Так, автори фінансового словника Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [10] дають визначення заборгованості як сумі фінансових зобов'язань чи грошового боргу, яке підлягає погашенню. Майже ідентичним є поняття заборгованості у економічному словнику [11], а саме як сумі невиконаного зобов'язання, несплаченого боргу. Ми погоджуємося з думкою авторів щодо виділення окремо таких категорій, як зобов'язання і борг. Борг—це грошова сума, взята в позичку на певний термін і на певних умовах [11].

Поняття боргу є вужчим, ніж поняття зобов'язання. При цьому зобов'язання у бухгалтерському обліку визначається як оформлені договором цивільно-правові відносини, в силу яких одна сторона зобов'язана здійснити на користь іншої сторони певні дії або утриматись від певних дій, та як сума коштів, яка повинна бути сплачена на певну дату в майбутньому, або існуючі (завдяки минулим операціям чи подіям) зобов'язання підприємства щодо передачі певних активів чи надання послуг іншому підприємству у майбутньому. Зобов'язання існує тільки тоді, коли йому відповідає нормативно-правовий документ.

Категорія «зобов'язання» тісно пов'язана з категоріями «розрахунки» і «заборгованість». При визначенні терміну «розрахунки виникають дискусії, які можна виділити в три основні позиції. Відповідно до першої з них, розрахунки – це система взаємовідносин. Прихильники другої позиції вважають розрахунки безпосередньо взаємовідносинами (без використання слова «система»). Третя група вчених лише пояснює економічну сутність розрахунків без наведення їх визначення [11].

Іншим ключовим поняттям, яке розкриває сутність дебіторської заборгованості є «дебітор» (від латинського *debitum* – борг, обов'язок). Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [12].

Слід зазначити, що закордонні та вітчизняні вчені [6-14] визначають термін «дебіторська заборгованість» по різному.

Цікавий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості у закордонних авторів. Так, *accounts receivable* (анг.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчінг: дебіторська

заборгованість має назву «рахунки до отримання», а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними [7].

Професори Гарвардського університету Зві Боді і Роберт К. Мертон визначають дебіторську заборгованість як «рахунки до отримання» [9], зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити корпорації (підприємству).

Західні економісти часто приймають поняття «кредитна політика» та «політика управління дебіторською заборгованістю» як цілісну категорію. Так наприклад, Дж. Ван Хорн взагалі розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає у результаті реалізації кредитної політики підприємства [8], а Барт Едвардс, у своїй книжці «Кредитний менеджмент» взагалі використовує поняття «дебіторська заборгованість», суто як термін обліку [15].

Стосовно сучасних вітчизняних вчених, то Дубровська Є.В. визначає дебіторську заборгованість як неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Деякі українські вчені розглядають дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які на певний термін знаходяться в інших осіб. Ми вважаємо таку дефініцію не досить коректною, оскільки вона потребує уточнення. Так, кошти, що вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість.

Крайник О.П., Клепнікова З.В. визначають дебіторську заборгованість у форму відкритого кредиту. Поняття «кредит» тісно пов'язане з поняттям дебіторської заборгованості, але ототожнювати їх не слід. Товарний (комерційний) кредит варто розглядати як передумову виникнення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Таким чином, вивчення сучасних наукових підходів до трактування дебіторської заборгованості виявило ряд недоліків, які потребують уточнення, а саме вузьке змістовне спрямування та відсутність комплексного підходу під час визначення зазначеного поняття.

Висновки. Таким чином, дослідження сутності поняття «дебіторської заборгованості» дозволило уточнити його зміст як показника фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому, такі взаємовідносини мають документальне підтвердження.

Чітке та однозначне розуміння сутності дебіторської заборгованості сприятиме формуванню ефективної стратегії її управління з метою покращення фінансового стану підприємств.

Список літератури: 1. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість»/Сер. Економіка. – Суми: СумДУ, 2009. -№2.-С. 202-205; 2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. – Міністерство фінансів України, 12/2003.--№12. С. 24-36; 3. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. – К.: ТОВ «Гарантія», 07/2004.--№7. с. 141-145; 4. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством – Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.», 2009.-№1. с. 114-117; 5. Момот, Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия. – 2003.--№11-12. с. 97-99; 6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия – М.: Бином, Лаб. Знаний, 2003.-480с.; 7. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / пер. с англ. Ю.А. Огибин , Г.А. Огибив. - М.: Сирин, 1998. - 302 с.; 8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника - центр, 2004. – 656 с.; 9. Боді Зві, Мертон, Роберт. Фінанси – М.: Видавн. Дім «Вільямс», 2000.—592 с.; 10. Загородній А.Г. Фінансовий словник/ Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Сможенко Т.С – К.: Т-во "Знання", КОО.; 2002. – 566 с.; 11. Економічний енциклопедичний словник: у 2 томах/Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І – Львів: Світ, 2005. – Т.1. – 616 с.; 12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. Наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.1999р. №237 зі змінами і доповненнями; 13. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарії: практ. Посіб – К.: Лібра, 2001.—670 с.; 15. Барт Едвардс. Руководство по кредитному менеджменту. – М.: Москва, 1994. – 400с.;

Надійшла до редколегії 11.02.2013

УДК 658.212

Сучасні підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість» підприємства/С.В. Глухова, Ю.В. Поп // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 83-86. Бібліогр.: 15 назв.

Раскрыта сущность понятия «дебиторская задолженность». Определенно преимущества и недостатки в дефинициях разных авторов. Предложено собственное толкование данного понятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, обязательство, расчеты, дебиторы, долг.

Essence of concept «account receivable» is exposed. Certainly advantages and failings in definiciyah of different authors. Own interpretation of this concept is offered.

Keywords: account receivable, obligation, calculations, debtors, debt.

Е.А. ФАЛЬЧЕНКО, канд.экон.наук., ст.преп., НТУ «ХПИ», Харьков
Н.Б. ТОКАРЬ, асс., НТУ «ХПИ», Харьков

ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА

Розглядаються напрямки вирішення проблем організації промислової діяльності в умовах формування нових економічних відносин.

Ключові слова: ліквідність, ефективність, оцінний коефіцієнт, ділова активність, інтенсивність, фінансова стійкість, критерійна оцінка.

Введение. В современных условиях формирования новых экономических отношений большинство предприятий сталкиваются с проблемой организации своей производственной, экономической, финансовой и других видов деятельности. Значительное внимание в связи с распространением рыночных отношений стало уделяться маркетингу и финансам. Руководители многих отечественных предприятий внедряют современные эффективные методы управления, ориентированные на различные сферы деятельности. Причинами нестабильного экономического состояния многие специалисты видят лишь финансовые стороны - отсутствие денег на пополнение оборотного капитала, нехватку собственных средств для осуществления инвестиций, инфляционные процессы в экономике. Большое внимание уделяется рассмотрению политических причин ухудшения экономического положения, постоянно возрастающую неопределенность функционирования промышленных предприятий, колебания и рост цен. Однако необходимо учитывать не только эти причины кризисного состояния производства.

Постановка задачи. Организация промышленной деятельности требует решения многочисленных, зачастую трудно предсказуемых проблем внутреннего и внешнего характера, многие из которых не поддаются количественным оценкам. Основными из них являются следующие: определение вида и количества производимой продукции, необходимое для выбора оптимального размера фирм, структуры, масштабов и технологии производства, оценки конкурентоспособности товаров и прогнозирования поведения фирмы при изменении условий рыночной конъюнктуры; установление внутрифирменной цены на продукт с целью определения возможного диапазона цен и рыночной стратегии фирм в рамках планируемой

© Е.А. Фальченко, Н.Б. Токарь, 2013

к производству и реализации товарной номенклатуры; обоснование инвестиционной политики фирм с целью обновления действующих производственных мощностей, базовых технологических процессов; прогнозирование рыночных цен на товары и услуги; разработка методов и инструментов воздействия на целевые установки, обеспечивающих решение стратегических задач фирм; другие трудно прогнозируемые проблемы (реакция покупателей и конкурентов на действия фирм, сохранение репутации и т.д.). По существу, эти проблемы можно оценить лишь на качественном уровне в силу их неуправляемости и большой неопределенности.

Методология. Как показывает опыт работы преуспевающих фирм, разработка и принятие позитивных решений основываются на целевых установках, которые для различных фирм существенно отличаются друг от друга. Несмотря на это, методы решения производственных проблем для всех предприятий являются практически идентичными: определение оптимального количества продукции; установление цены на продукт; обоснование инвестиционной политики; оценка ожидаемой эффективности деятельности предприятия.

Определение оптимального количества намечаемой к выпуску продукции основывается на расчете издержек производства и построении соответствующих графических кривых распределения. Оптимальным объемом производства для любой фирмы является то количество продукции, при котором минимальные средние суммарные затраты на каждую единицу продукта будут равны рыночной цене, а критическим объемом - когда переменные издержки окажутся равными рыночной цене.

Установление внутрифирменной цены на продукт базируется, по существу, на принципах, изложенных выше. В условиях недостоверного знания рыночной цены полезно рассчитать по кривой предложения эластичность товара для определения более гибкого диапазона цен.

Обоснование инвестиционной политики фирм осуществляется обычно по ряду критериев, позволяющих оценить экономическую целесообразность вложения средств в обновление и модернизацию производства и снизить степень риска инвестора. Наиболее часто в практических целях используются такие параметры, как внутренняя норма прибыли и будущая доходность активов через определенное количество лет по сравнению с их начальной стоимостью.

Оценка ожидаемой эффективности деятельности любого предприятия осуществляется по целому комплексу экономических параметров, выступающих в качестве инструментов регулирования деятельности

хозяйственных субъектов. В основе их расчетов лежат планируемые или фактические экономические и финансовые показатели, а также данные бухгалтерской отчетности. За базу расчетов оценочных коэффициентов принимаются либо усредненные данные за определенный период, либо данные на конец анализируемого периода.

Результаты исследования. Весь комплекс критериальных оценок деятельности промышленного бизнеса можно разбить на несколько групп, каждая из которых характеризует определенные стороны хозяйственной деятельности предприятий: интенсивность использования ресурсов, ликвидность средств, деловую активность, финансовую устойчивость.

Первая группа показателей характеризует интенсивность использования производственных ресурсов и дает возможность оценить эффективность работы всего активного капитала. Сравнение показателей этой группы в динамике позволяет контролировать процесс сбыта продукции, формирования издержек производства, изменения политики ценообразования, определения уровня котировки акций и других сфер производственной деятельности.

Вторая группа оценочных коэффициентов служит для определения степени ликвидности средств и возможности покрытия обязательств любого предприятия собственными оборотными ресурсами. Сравняя расчетные значения коэффициентов с нормативными показателями, можно контролировать эффективность вложения собственных средств и возможности их мобилизации для погашения краткосрочных обязательств.

Третья группа показателей отражает деловую активность бизнеса и служит для оценки скорости оборота материальных и денежных ресурсов.

Четвертая группа экономических коэффициентов призвана оценить финансовую устойчивость хозяйственного субъекта, его финансовую самостоятельность и маневренность.

Вывод. Комплексное использование критериальных оценок путем их сравнения с предшествующим периодом, преуспевающими фирмами или с соответствующими нормативами дает в руки предпринимателей мощный инструмент экономического воздействия на эффективность всех сторон производственного процесса, который позволяет вовремя обнаружить негативные тенденции, восстановить платежеспособность предприятия и избежать процедуры банкротства.

Список литературы: 1. *Анисимов Ю.П., Журавлёв Ю.В.* Управление промышленным бизнесом. - Воронеж: ВГТА, 2001. - 224 с. 2. *Бланк И.А.* Управление прибылью. - 2-е изд., расш. изд. — К.: Ника-Центр, Эльга. - 2002. - 752 с. 3. *Бромвич М.* Анализ экономической эффективности капиталовложений: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996. - 432 с. 4. *Валдайцев С.В.* Управление инновационным бизнесом. Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 343 с. 5.

Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций. - М.: ПРИОР, 2002.-512 с. 6. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса. -М.: Экзамен, 2002. - 512 с. 7. Харрингтон Дж., Эсселинг К.С., Ван НимвегенХ. Оптимизация бизнес-процессов: Документирование, Анализ, Управление, Оптимизация. - СПб.: Азбука, БМикро, 2002. - 317 с.

Надійшла до редколегії 11.02.2013

УДК 316.6: 42

Подходы к решению проблем промышленного бизнеса/Е.А. Фальченко, Н.Б. Токарь // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 87-90. Бібліогр.: 7 назв.

В данной статье рассматриваются проблемы организации промышленной деятельности в современных условиях и возможные пути их решения.

Ключевые слова: ликвидность, эффективность, оценочный коэффициент, деловая активность, интенсивность, финансовая устойчивость, критериальная оценка.

Problems of modern industrial business and their possible solutions are described in this article.

Keywords: liquidity, efficiency, rates estimates, business activity, intensity, financial stability, the criterion score.

УДК 330.341.1

Є. О. КАТКОВ, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

М.І. ЛАРКА, канд. екон. наук, професор НТУ «ХПІ», Харків

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ВИВЕДЕННЯ ОБ’ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНОК

Проаналізовано маркетингові стратегії виведення інтелектуального продукту промислових підприємств на ринок, виконано вдосконалення та адаптацію стратегічних розробок в умовах мінливості сучасної ринкової кон’юнктури, а також запропоновано способи застосування маркетингових стратегічних розробок щодо виведення на ринок інтелектуального продукту вітчизняних промислових підприємств. Визначено основні напрямки маркетингових досліджень та умови їх застосування.

Ключові слова: маркетингові стратегії, інтелектуальний продукт, ринок інтелектуальної власності, промислове підприємство.

Вступ. Глобальна інтернаціоналізація сучасної світової економічної системи висуває ряд вимог, які тісно пов’язані із прагненням підприємств стати частиною цього механізму, складові якого працюють в тісній співпраці один з одним. Процеси глобального розвитку, в рамках яких структури національного виробництва і фінансів стають взаємозалежними,

© Є. О. Катков, М.І. Ларка, 2013

прискорюються в результаті збільшення числа укладених і реалізованих зовнішніх угод. Жодна національна економіка незалежно від розмірів країн (великі, середні, малі) і рівня розвитку (розвинуті, зростаючі чи перехідні) не може більше бути самодостатньою, виходячи з наявних факторів виробництва, технологій і потреби в капіталі. Жодна держава не в змозі раціонально формувати і реалізовувати економічну стратегію розвитку, не враховуючи пріоритети і норми поведінки основних учасників світової господарської діяльності [1].

Маючи безліч переваг, таких як вигідне географічне розташування, наявність висококваліфікованої робочої сили і новітніх технологій та розробок у перспективних сферах діяльності, потужна промислова платформа, наявність різноманітних природних ресурсів, значний інтелектуальний потенціал та інші, Україна, як держава, та вітчизняні промислові підприємства, діяльність яких спрямована на випуск високотехнологічної продукції з високою долею власних інтелектуальних розробок і метою яких є інтеграція у світову економічну систему, мають великі шанси зайняти гідне місце в рядах розвинених економік світу

Мета дослідження, постановка задачі. Спектр науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт, які виконуються промисловими підприємствами в умовах розвиненого ринку інтелектуальної власності, надають можливість українським підприємствам успішно конкурувати і працювати на міжнародному ринку інтелектуальної власності. Однак їх недостатня гнучкість, недостатнє знання ринкової кон'юнктури, відсутність належних комунікацій і недосвідченість не дають можливості підприємствам закріпитися на ринку нематеріальних активів.

Відрив українських підприємств від їх зарубіжних конкурентів є настільки великим, що вимагає проведення спеціальних маркетингових досліджень в області стратегії виведення інтелектуальних продуктів українських промислових підприємств на світові ринки інтелектуальної власності. Як наслідок, формуванню маркетингової стратегії повинно відводиться основне місце в комплексі маркетингових заходів. Від вибору маркетингової стратегії залежить планування та організація інших видів діяльності відділів маркетингу та успішність діяльності підприємства на ринку в цілому. Досить легко корегувати тактичні дії, але зміна невірної обраної стратегії супроводжується значними фінансовими та іншими втратами. Існує безліч прикладів, коли не вірна обрана стратегія призводить до тяжких економічних наслідків. Саме тому вибір і розробка відповідних маркетингових стратегій покликані допомогти сучасним українським підприємствам зайняти гідне місце на ринку інтелектуальної власності.

Аналіз основних досягнень і літератури. Аналіз великої кількості різноманітних наукових джерел щодо маркетингових стратегій, дозволяє виділити декілька основних напрямків та підходів до реалізації поставленого перед нами

завдання. Так можна з упевненістю стверджувати, що маркетингова стратегія – це елемент стратегічної діяльності підприємства, який є спрямованим на розробку, виробництво і доведення до покупця товарів і послуг, які найкраще задовольняють його потреби. Стратегія підприємства розробляється на основі досліджень і прогнозування кон'юнктури ринку, вивчення потреб покупців, вивчення наявних на ринку товарів, конкурентів та інших елементів ринкового господарства.

У роботах маркетологів минулого та сучасності ми знаходимо багато цікавих підходів, які з успіхом можна перенести в сучасні економічні реалії та застосовувати для просування інтелектуальних продуктів українських промислових підприємств, як на внутрішні, так і на зовнішні ринки. Так Дж. Траут і Е. Райс в своїй книзі "Маркетингові війни" [2] описують так званий стратегічний квадрат, який може бути побудований для будь-якої галузі. Квадрат складається з 4-х типів конкурентних стратегій: оборонна війна – для лідера ринку, наступальна війна – для найближчого переслідувача лідера, флангова війна – для середнячків галузі, партизанська війна – для невеликих нішевих гравців. Кенічі Омае [3], відомий японський фахівець в області корпоративних стратегій, розробив модель стратегічного планування, основним базисом якої є три ключових фактори успіху підприємства: компанія, клієнт, конкуренти. Тільки об'єднавши ці три чинники, у так званий "стратегічний трикутник", можна досягти стійкої стратегічної конкурентної переваги. Філіп Котлер [4] класифікує стратегії маркетингу в залежності від розташування компанії на ринку – чи є вона лідером, претендентом, послідовником або займає якусь нішу. Стратегія конкурентної боротьби по Портеру [5] – це оборонні або наступальні дії, які є спрямованими на досягнення міцних позицій в галузі, на успішне подолання п'яти конкурентних сил і тим самим на отримання більш високих доходів від інвестицій. Перевершити інші фірми можна всього лише за допомогою трьох внутрішньо несуперечливих та успішних стратегій: мінімізації витрат, диференціації та концентрації. Книга В. Чан Кіма, Р. Моборна "Стратегія блакитного океану" [6] стала результатом дослідження більш ніж тридцяти індустрій за останні сто років. Аналізуючи результати їх діяльності, дослідники виявили послідовність стратегічного мислення, яке передувало створенню нового ринку або індустрії. Це і було названо стратегією блакитного океану. До блакитних океанів потрібно відносити всі галузі, яких зараз не існує, тобто – це невідомий ринковий простір, вільний від конкуренції. Логіка цієї стратегії відрізняється від традиційних моделей, які зосереджують увагу на боротьбі в існуючому ринковому просторі, названому автором червоним океаном. Червоні океани представляють собою всі існуючі зараз галузі – це відомий ринковий простір. Стратегія корпоративного айкідо запропонована в монографії Роберта Піно [7] є націленою на посилення власної могутності компанії за рахунок концентрації на розвитку і самовдосконаленні для нейтралізації сильних сторін

конкурента і підпорядкування останнього своїм діям. При цьому передбачаються зовсім інші принципи розробки конкурентної стратегії. Компанія не ігнорує суперників, але при цьому не дії конкурентів визначають стратегію фірми. Відсутні і такі поняття, як невдача і успіх, а існує лише результат і завдяки йому підприємство стає трохи кращим, ніж раніше.

Таким чином, аналізуючи наукові праці видатних маркетологів, можна вибудувати декілька прийнятних підходів і для такого специфічного товару, як об'єкти інтелектуальної власності промислового підприємства.

1. Необхідність обрання спеціального сегмента ринку обумовлена специфічністю інтелектуального продукту, який виробляється промисловим підприємством.

2. Інтелектуальний продукт промислового підприємства є чітко орієнтованим на конкретного споживача, а тому завдання знаходження цільової аудиторії є пріоритетним для виконання.

3. Аналіз конкурентного середовища, а також сильних та слабких сторін конкурентів, надає значну кількість переваг для успішного функціонування в умовах сучасного ринку.

4. Використання потужної інтелектуальної та промислової бази надає можливість винаходження, відбору та використання найсучасніших технологій.

5. Покращення організаційної діяльності, планування та контролю за перспективними розробками у сфері новітніх технологій сприяє просуванню інтелектуальної продукції промислового підприємства на ринок.

6. Якість інтелектуального продукту, що пропонується ринку, безпосередньо впливає на репутацію підприємства. В сучасному світі і бренд компанії напряму асоціюється із якістю продукції, яка нею виробляється.

7. Ефективне використання новітніх технологій для завоювання лідируючих позицій на ринку має дуже важливе значення, адже лідеру надаються великі можливості, використання яких безпосередньо залежить від менеджменту підприємства та обраної маркетингової стратегії.

Результати досліджень. Підприємство-лідер зазвичай використовує декілька наступних видів стратегій в залежності від ринкової кон'юнктури:

* наступальна маркетингова стратегія, що характеризується високим рівнем ризику і ефективністю впроваджуваних технологій. Наступальна стратегія базується на фундаментальних дослідженнях у поєднанні із застосуванням новітніх технологій, якими промислове підприємство володіє в силу специфіки своєї діяльності. Цей вид стратегії вимагає високого рівня кваліфікації при розробці нововведень, уміння швидко реалізовувати нововведення і здатності передбачати потреби ринку. Наслідком даної стратегії стає заняття найбільшої частки ринку. При цьому підприємство прагне збільшувати ринок в цілому,

просуваючи інтелектуальний продукт більшої кількості споживачів, розширюючи сферу застосування інтелектуального продукту. Ця стратегія є виправданою, якщо вона веде до збільшення прибутковості, а пов'язаний з нею ризик є незначним. Для захисту своєї частки ринку лідер використовує стратегії позиційної, флангової та мобільної оборони, випереджаючих ударів і відбиття атаки. Завданням лідерів ринку є позбавлення конкурентів самої можливості переходу в наступ;

* поглинаюча маркетингова стратегія передбачає використання інноваційних розробок, виконаних іншими організаціями. Інновації настільки різноманітні за ступенем своєї складності та новизни, що навіть великі об'єднання, що мають потужні підрозділи інноваційних розробок (служби НДДКР), не можуть здійснювати роботи по всьому спектру ефективних нововведень. Тому багато з них інноваційну політику проводять не тільки на основі використання нововведень, отриманих власними силами, але і з урахуванням можливостей використовувати інновації, розроблені іншими. Це означає, що вони застосовують поглинаючу інноваційну стратегію поряд з іншою, наприклад, з наступальною;

* захисна (оборонна) стратегія характеризується невисоким рівнем ризику, достатньо високим рівнем технічних (проектно-конструкторських і технологічних) розробок і певною, уже завойованою частиною ринку. При захисній стратегії підприємства відрізняються високим рівнем техніки та технології виробництва, якістю продукції, що випускається, відносно низькими витратами виробництва, завдяки чому намагаються утримати свої ринкові позиції. Таку стратегію використовують підприємства, які отримують значний прибуток в умовах конкуренції. Ці компанії займають більш міцні позиції в області маркетингу та виробництва, ніж в сфері інноваційних розробок, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [8].

Підприємство-претендент володіє достатніми коштами для агресивної атаки лідера і тому використовує такі стратегії, як – наступальна, поглинаюча, розбійницька, спеціальна.

Розбійницька маркетингова стратегія, суть якої полягає у тому, що вона може бути використана лише в тих випадках, коли принципові нововведення впливають на техніко-експлуатаційні параметри виробів, що випускалися раніше. Поширення принципових нововведень призводить до зменшення розмірів ринку останніх. Цією стратегією користуються, зазвичай, підприємства, які мають нові технології, принципово нові технічні рішення щодо виробництва продукції, яка вже випускається. Або підприємства з тієї ж галузі, але зі слабкими досі ринковими позиціями, якщо у них на певному етапі з'являються технології прориву. Розбійницька стратегія є ефективною лише на початкових етапах розповсюдження та реалізації нововведень.

У рамках спеціальних стратегій претендент може вести цінову війну, знижувати витрати виробництва, виробляти престижні товари, розширювати асортимент продукції, розробляти нові продукти, удосконалювати канали розподілу, підвищувати рівень послуг або розгорнути широку рекламну кампанію [9].

Підприємство-послідовник у прагненні зберегти, а при можливості і збільшити ринкову частку свого інтелектуального продукту, використовує

імітаційну маркетингову стратегію, суть якої полягає у використанні вже випущених на ринок нововведень інших підприємств, у модернізації і вдосконаленні їх. Ці підприємства мають високу культуру виробництва та організаційно-технологічний потенціал, добре знають вимоги ринку, а деколи і мають достатньо сильні ринкові позиції. При цьому за основу можуть бути прийняті інновації, які розроблені і освоєні як великими підприємствами, так і малими інноваційними організаціями. Нерідко такі підприємства-імітатори займають лідируюче положення у своїй галузі і на відповідних ринках, обійшовши первісного лідера-новатора. За певних умов імітаційна стратегія стає дуже прибутковою. Щоб бути успішним, підприємству-послідовникові необхідно розробити власну стратегію зростання, причому таку, яка не провокувала б відповідних дій підприємств-конкурентів [10].

Компанія, що оперує у ніші, обслуговує невеликі сегменти ринку, до яких немає справи великим фірмам. Традиційно цю роль грав малий бізнес, але сьогодні стратегію ніш використовують і великі компанії. Ключем до ніш є спеціалізація. Основною стратегією цих підприємств є проміжна маркетингова стратегія, що характеризується використанням слабких сторін конкурентів і сильних сторін самого підприємства, а також відсутністю (на перших етапах) прямої конфронтації з конкурентами. При проміжній маркетинговій стратегії підприємства (в основному невеликі) заповнюють прогалини в спеціалізації інших підприємств, включаючи і ті, які домінують у своїй галузі. Аналіз економічної обстановки і зовнішнього середовища, що проводиться при виборі стратегії, виявляє такі прогалини (ніші) у складі нововведень, що виробляються. Наявність таких ніш пояснюється певною слабкістю інших підприємств (у тому числі лідера), відсутністю у них можливостей, або небажанням заповнити наявні прогалини (наприклад, через невеликий ринок). Така стратегія найчастіше застосовується для модифікації базових моделей нововведень. Наприклад, розробка, освоєння і ринкова реалізація комп'ютерів для наукових досліджень, для бортових систем літаків та ігрових систем. Або ринок побутових приладів, створених на базі їх основних моделей, які застосовуються в інших сферах (в оборонній промисловості, охороні здоров'я та інших сферах.) [11].

Висновки. Промислові підприємства України, які намагаються діяти, розвиватись та конкурувати на сучасних міжнародних ринках інтелектуальної власності, нажаль, знаходяться в нерівних умовах із основними гравцями цих ринків. Реалії сьогодення є такими, що більшість вітчизняних підприємств, які залишилися без достатньої підтримки як зі сторони власників, так і з сторони держави, вимушені працювати на грані рентабельності, просуваючи свою продукцію на міжнародні ринки. Але з достатньою підтримкою та при виборі вірної маркетингової стратегії вони можуть зіграти якщо не ключову, то відносно значиму роль на цих ринках.

Список літератури: 1. *Иванов Н.* Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития: мировая экономика и международные отношения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2000. – 211 с. 2. *Дж. Траут.* Маркетинговые войны / Дж. Траут, Э. Райс. – Спб.: Питер, 2009. – 112 с. 3. *Кенчи Омае.* Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 224 с. 4. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент: экспресс-курс. / Котлер Ф. – Спб.: Питер, 2006. – 496 с. 5. *Портер. М.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. И. Минервина. — М.: Альпина Паблишер, 2006. – 454 с. 6. *Чан Ким.* Стратегия голубого океана: как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов. / Чан Ким, Рене Моборн. – М.: Нипро, 2012. - 304 с. 7. *Пино Р.* Корпоративное айКІД. / Пино Р.. – М.: Прогресс, 2001. – 320 с. 8. *Котлер Ф.* Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М.: Издательство АСТ, 2009. – 230 с. 9. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: пер с англ. /Общ. ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 511 с. 10. *Циханский О.С.* Стратегическое управление. / Циханский О.С. – М.: Гордарика, 1998. – 135 с. 11. *Данько Т.П.* Управление маркетингом. / Данько Т.П. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 37 с.

Надійшла до редколегії 12.02.2013

УДК 330.341.1

Маркетингові стратегії виведення об'єктів інтелектуальної власності промислового підприємства на ринок /Є. О. Катков, М.І. Ларка // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 90-96. Бібліогр.: 11 назв.

Проанализированы маркетинговые стратегии вывода интеллектуального продукта промышленных предприятий на рынок, выполнены усовершенствования и адаптация стратегических разработок в условиях изменчивости современной рыночной конъюнктуры, а также предложены способы применения маркетинговых стратегических разработок касательно вывода на рынок интеллектуального продукта отечественных промышленных предприятий. Определены основные направления маркетинговых исследований и условия их применения.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, интеллектуальный продукт, рынок интеллектуальной собственности, промышленное предприятие.

Analyzed the marketing strategy of offering intellectual products of industrial enterprises in the market, made the improvement and adaptation of strategic developments in modern vicissitudes of the market, and proposed ways to use marketing strategic developments that the placing on the market of intellectual products of domestic industry. The main areas of market research and their conditions of use.

Keywords: marketing strategy, intellectual product, market for intellectual property, industrial enterprise.

Н.С. КЛУНКО, канд. экон. наук; докторант Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ И НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Аннотация: статье исследованы проблемы и перспективы развития высокотехнологичных и наукоемких производств фармацевтического комплекса Российской Федерации. С учетом особенностей отечественного производства фармацевтической продукции и тенденций мирового фармацевтического рынка обоснованы первоочередные меры в направлении рычагов развития отрасли в России.

Ключевые слова: глобализация, инновации, лекарственные средства, фармацевтическая отрасль, фармацевтическое предприятие.

Введение. Каждая страна прошла свой путь развития фармацевтической промышленности, однако в его основу всегда была положена определенная система приоритетов, которая включала два основных задания: тактическое – инвестиционный цикл развития фармацевтической отрасли предусматривает активное импортозамещение отечественными лекарственными средствами на протяжении определенного периода; стратегическое – планомерное развитие отрасли, которое начинается параллельно с инвестиционным циклом и предусматривает ряд механизмов и инструментов, которые дают толчок инновационному направлению. В странах, где происходит переход к инновационной экономике, как правило, наблюдается определенная перестройка многих общественных норм и институтов (законодательных, экономических, культурных), и эти изменения распространяются и на фармацевтический комплекс.

В современных условиях экономического ведения хозяйства реализация инновационной деятельности является одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности, укрепления экономической самостоятельности и рыночных позиций предприятий и государства, в целом.

Создание объектов инноваций в фармации имеет существенные отличия в сравнении с другими отраслями: многостадийность инновационного процесса, наличие таких специфических этапов, как биофармацевтические, доклинические, клинические исследования; значительная длительность и высокая стоимость разработок оригинальных лекарственных средств (ЛС);

относительно короткая длительность жизненного цикла большинства ЛС; необходимость обеспечения доступных цен на них; жесткая конкуренция как на внутреннем, так и на внешнем, рынках. Необходимо также отметить риск возможности прекращения работы над ЛС в случае выявления его токсичности, недостаточной клинической эффективности, неприемлемого профиля безопасности, отсутствия инвестиций, и другие.

На данный момент на мировом фармацевтическом рынке наметился стойкий тренд роста инновационной научно-исследовательской активности. Заграничный рынок постоянно обновляется оригинальными ЛС, российский рынок – почти нет. Проблемы фармацевтического сектора являются актуальными для здоровья граждан Российской Федерации. Пациенты должны быть обеспечены эффективными, безопасными, инновационными ЛС и, что особенно важно, доступными по цене. Таким образом, решение проблем разработки отечественных оригинальных ЛС имеет существенное медико-социальное значение.

Комплекс отмеченных вопросов данной отрасли нашел отображение в исследованиях Г. Андрощука, О. Богороша, В. Гейца, Ю. Макогона, Г. Доброва, В. Карпова, Б. Малицкого, В. Александровой, Б. Патона, В. Соловьёва, Ю. Спиженко, В. Терехова, М. Портера.

Цель исследования. Цель данной статьи – провести анализ возможных направлений развития высокотехнологических и наукоемких производств в фармацевтической отрасли России и с учетом особенностей отечественного производства фармацевтической продукции, тенденций мирового фармацевтического рынка предложить первоочередные меры в направлении разработки рычагов развития фармацевтического комплекса Российской Федерации.

Изложение основного материала. Нужно отметить, что состояние фармацевтического комплекса РФ в целом позитивное, фармацевтический рынок весьма привлекателен для иностранных компаний, и они постепенно начинают доминировать. В этом смысле инновации – это та область, которая для иностранных компаний означает реальные рыночные контракты с локальными производителями. На сегодняшний день для них это достаточно привлекательный вариант сотрудничества, в отличие от локализации собственного производства в России, что, зачастую, является для бизнеса иностранных компаний избыточным сценарием.

Фармацевтический комплекс и в дальнейшем будет драйвером развития инноваций в России. Уже сейчас инновационная продукция в России в объеме 50% - это фармацевтика, медицинские приборы.

К 2020 году количество пожилых людей увеличится и перед государством встанет необходимость увеличивать продолжительность жизни, и в этом смысле будут актуальны инновации, в первую очередь, в медицине.

Сегодня необходимо по максимуму искать пути решения проблемы импортозамещения, чтобы перевес на рынке постепенно сдвигался в пользу российских компаний.

Одна из немаловажных задач - создавать инновационные препараты и как можно быстрее переводить их из доклинической фазы в клиническую. С каждым годом стоимость инноваций, задействованных в их изобретении, количество людских ресурсов, время изобретения будет расти. Недостаточно иметь возможность только работать в центрах, где можно проводить разработки, необходимо иметь и прикладные центры. Необходимо прописать клинические стандарты, сформировать четкую основу для регистрации препарата, чтобы была уверенность, что препарат, обращающийся в госсистеме, безопасен, чтобы были прописаны все побочные эффекты. Необходимы жестко работающие механизмы, которые будут обеспечивать гарантии качества, например такие, как GMP. Нужно быть уверенным, что заявленная в лекарстве доза активного вещества соответствует действительности, что та или иная фармацевтическая субстанция безопасна. Таким образом, для дальнейшего развития инноваций в фармацевтическом комплексе нам необходимо перенять и адаптировать лучшие практики инновационных подходов, сделать упор на капитализацию инфраструктуры, инвестировать в фундаментальные исследования, упростить коммерциализацию разработок, предусмотреть защиту интеллектуальной собственности на всех уровнях, создать клиническую базу, рыночные условия, которые позволят оправдать инвестиции в здоровье нации [3].

Как только мы урегулируем вопрос с защитой интеллектуальной собственности, что должно произойти в рамках ВТО, мы сразу увидим приток иностранных инвестиций.

Фармацевтический комплекс – это глобальный бизнес, и глобализация рынка приводит к усилению международной гармонизации требований безопасности, эффективности и качества лекарственных средств, а также к формам проверки соответствия этим требованиям. Именно поэтому считаем, что развитие инновационных и наукоемких производств в фармацевтической отрасли позволит снизить импортозависимость России от фармацевтической продукции и станет важной составляющей формирования потенциала России как высокотехнологического государства.

По данным Евростата, фармацевтическая промышленность является бесспорным лидером среди других высокотехнологических отраслей в мире по показателям создания валовой добавленной стоимости на одно занятое лицо. Кроме того, на фармацевтическое производство приходится около 19 % всех расходов на НИОКР в мире [6].

Создание инновационных продуктов в фармацевтической промышленности является долговременным и рискованным процессом, который требует значительных инвестиций на всех этапах развития нового продукта. Отметим, что выходу на рынок одного инновационного фармацевтического продукта предшествует 12-13 лет исследований и разработок, а стоимость разработки одной химической или биологической субстанции составляет около 1 млрд. евро. Кроме того, лишь 1-2 из 10 тысяч субстанций, синтезированных в лабораториях, успешно проходят все стадии испытаний и выходят на фармацевтический рынок в виде готовых фармацевтических препаратов [3-6].

В России производство высокотехнологической фармацевтической продукции практически не развито, потребность в оригинальных лекарственных средствах обеспечивается преимущественно за счет импорта. Большинство препаратов фармацевтического комплекса России - дженерики [4] – их доля составляет свыше 80 %, тогда как в США – 20 %, Японии – 25 %, Германии – 35 %, Франции – 50 % [5].

Анализ показателей динамики внешней торговли России продукции фармацевтической отрасли свидетельствует об опережающем росте импорта и наращивании отрицательного сальдо (рис.).

Недостаток инновационных препаратов в ассортименте выпускаемой продукции и ориентация на производство дженериков фактически закрывают отечественным производителям доступ на внешние рынки. По данным Росстата, объем инновационной продукции в общем объеме фармпроизводства на протяжении 2006-2011г.г. не превышал 4-7%. В результате доля экспорта в 2011г. составила всего 7% от общего объема производства лекарственных средств [2, 9].

Основными рынками для российской фармпродукции являются страны СНГ, на которые в 2011г. пришлось 77% всего российского экспорта. По итогам 2011г., три четверти всего экспорта российской фармпродукции в странах СНГ приходилось на четыре страны – Украина (31%), Узбекистан (18%), Казахстан (13%) и Азербайджан (13%) [1].

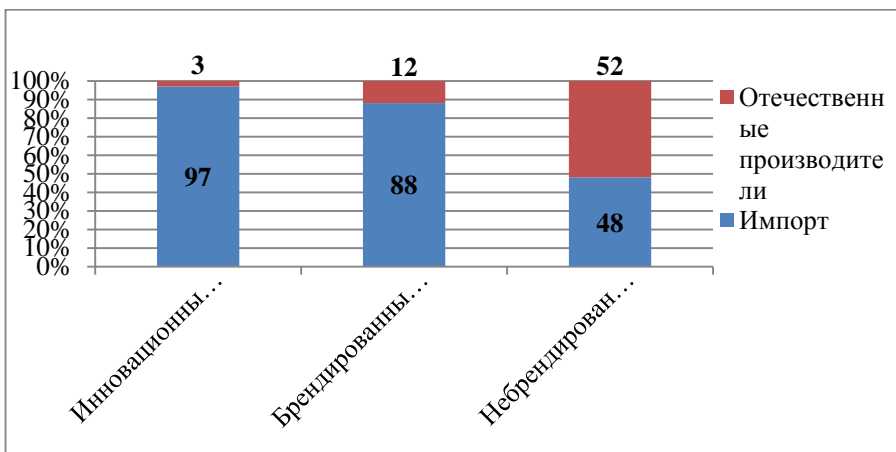


Рис. - Соотношение импорта и отечественной продукции (%) в различных категориях препаратов
Примечание: сформирован автором на основе данных [1, 9]

Российское правительство ставит цель сократить долю импортных лекарств на отечественном рынке. Как заявил премьер-министр Дмитрий Медведев в своем ежегодном послании Федеральным собраниям, до 2020 года их доля должна сократиться с 80% до 50%. При этом 60% российских лекарств должны стать инновационными. В настоящее время под инновациями в медицине понимаются, в основном, новые молекулы, новые методы доставки, биотехнологии, новые принципы диагностики и лечения [2-9].

Мировыми лидерами в медицинских инновационных разработках является США, Швейцария, Великобритания Япония и Германия. Значительные шаги в этой отрасли делают Индия и Китай. Особенно большая доля инноваций в сфере производства лекарств в США [4].

Россия, к сожалению, находится в конце списка. Согласно оценке директора департамента программ и проектов и члена правления Русской венчурной компании (РВК) Андрея Введенского, часть отечественных инновационных лекарств на внутреннем рынке не превышает несколько процентов. 70% веществ, необходимых для производства лекарств, мы закупаем в Индии, Китае и других странах, объем экспорта российских лекарств составляет менее 0,1% от общемирового объема продаж. Данная тенденция связана с:

- сокращением научных исследований в 1990-2009 гг.;

- отсутствием у разработчиков навыков и опыта в защите прав результатов интеллектуальной деятельности;
- дефицитом квалифицированных кадров;
- слабой интеграцией в международный рынок лекарственных средств;
- нежеланием крупных российских фармацевтических компаний финансировать инновационные разработки [5-7].

Также серьезным сдерживающим фактором является развитие инфраструктуры. В сфере лекарственных препаратов не может быть изобретателя-одиночки, ведь медицина консервативна, требуется масса испытаний. На разных этапах – от разработки прототипа до создания готового препарата – привлекается огромное количество людей.

Именно поэтому для успешного построения в нашей стране целостного научно технологического цепочки «от молекулы к препарату» кроме общегосударственных целевых программ и стратегических приоритетных направлений инновационной деятельности нужно объединить все коллективы, которые занимаются в регионах разработкой лекарств.

В этой связи создание Алтайского биофармацевтического кластера (АБФК) было очень своевременным. С помощью АБФК сегодня налажена межрегиональная кооперация в рамках технологической платформы «Медицина будущего», что способствовало запуску трех крупных проектов в области инновационной медицины. В 2011 году три проекта кластера получили федеральную поддержку. К примеру, проект «Окисленные декстраны», который позволяет производить «средство доставки» лекарственной субстанции до болезненных клеток организма. Или проект «Глиоксаль», в результате реализации которого удалось получить активное вещество для синтеза более 20 фармацевтических субстанций, а также применить нанотехнологии в производстве стерильных повязок. Кроме того, Алтайский биофармацевтический кластер вошел в список 25 территориальных инновационных кластеров страны, которые будут получать поддержку со стороны государства.

В 2013 году будут выделены финансовые ресурсы для развития инфраструктуры кластера, что будет способствовать ускоренному развитию фармацевтической промышленности региона.

Важно, что взаимодействие предприятий, образовательных и научных организаций по кластерному типу способствует коммерциализации научных разработок в области медицины и фармации.

Нужно отметить, что государство в последние годы достаточно масштабно поддерживает фармацевтический комплекс и активно влияет на производство лекарственных средств, начиная с их регистрации и заканчивая многоступенчатым контролем за деятельностью фармацевтического комплекса.

Мероприятия, которыми государство пытается поддержать отечественный фармацевтический комплекс, следует отметить такие: регулирование законодательства, создание института развития, создание и запуск инвестиций в инновационное направления фармацевтического комплекса. Создан Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд посевных инвестиций РВК (2 млрд. руб.), венчурные фонды при участии РВК – «биопроцессы капитал венчурс» (3 млрд. руб.) и «Максвелл биотех» (3,61млн.руб.), «Роснано».

Масштабным примером государственной поддержки фармацевтического комплекса в 2012 году является поддержка строительства в деревне Ялтуново Рязанского района фармацевтического комплекса по выпуску современных лекарственных препаратов на основе нанотехнологий. Объем государственной поддержки составит 338 млн. рублей.

Напомним, что данный проект ведется и реализовывается в соответствии с выполнением поручения Президента РФ Владимира Путина. Решением Совета по инвестициям Рязанской области фармацевтическому комплексу по выпуску современных лекарственных препаратов присвоена категория приоритетного инвестиционного проекта и предоставлены налоговые льготы. Фармацевтический производственный комплекс компании «Форт» будет соответствовать международному стандарту GMP. Объем инвестиций в его строительство составляет более 4,7 млрд. рублей. Мощность комплекса по производству вакцин – 40 млн. доз в год, биотехнологических препаратов – 31 млн. ампул, 23 млн. флаконов и 12 млн. капсул. Ввод предприятия в строй запланирован на 2014 год. Предполагается, что средняя заработная плата на предприятии составит 39 тыс. рублей.

На предприятии будет создано 750 новых рабочих мест. При этом в первую очередь трудоустройство будет обеспечено молодым специалистам – выпускникам вузов и средне-специальных учебных заведений Рязанской области и близлежащих регионов. Договоренности об этом уже достигнуты.

Кроме того, инвесторы выступают с инициативой строительства в Ялтуново коттеджного микрорайона для работников завода – 280 жилых домов с земельными участками. С пуском первой очереди предприятия в июле следующего года будет сдано жилье для 40 семей специалистов. Это пример системного подхода в реализации масштабных проектов [3].

Также нужно отметить, что на сегодня наблюдается такая тенденция, при которой повышается активность малых и средних компаний, которые могут иметь лишь несколько разработанных препаратов, зато уникальных и инновационных. Таких компаний насчитывается около 50 – и у каждой до 10 препаратов [3].

В фондах РВК находятся семь профинансированных проектов в отрасли инновационной медицины и фармацевтики, еще четыре одобрены инвесткомитетом. Среди них – разработка антител для лечения рака почек, который будет эффективнее и намного дешевле импортных аналогов.

Компания «Роснано» одобрила 14 проектов в сфере медицины и биотехнологий, которые относятся к инновационной медицине. Проектная компания «Гемакор» (общий бюджет – 1,08 млрд. руб.), до конца 2012 года планирует запустить серийное производство диагностического оборудования и одноразовых тест-систем, которые позволяют обнаруживать нарушение свертывания крови и определять риск возникновения тромбозов и тромбоэмболии.

Также в России запущен общий проект «Роснано» и НП ЦВТ «ХимРар» – ipharma (общий бюджет – 5,1 млрд. руб.). Цель проекта – создание препаратов, которые блокируют или активируют определенную биомишень в организме человека. По словам разработчиков, этот препарат не имеет себе аналогов [1-13].

Выводы и направления последующих исследований. Поскольку мировая экономика находится на пороге дежурного, уже шестого по счету, технологического уклада, очевидно, что в число важнейших технологий, которые формируют новый уклад, кроме нанотехнологий, конечно войдут биотехнологии и так называемые «науки о жизни» (медицина, фармацевтика и экология, в самом широком понимании). Именно поэтому, считаем, что нужно развивать, стимулировать инновации в фармацевтическом комплексе совместными усилиями стран - мировых лидеров в данной области. Ведь следует отметить, что в пределах общих проектов (стратегических альянсов) значительно повышается конкурентоспособность каждого из участников за счет синергетического эффекта от объединения ресурсов и возможности решения качественно новых стратегических заданий. Создание общих проектов также позволяет существенно снизить риск каждого из участников инвестиционного проекта путем его распределения между несколькими компаниям за счет диверсификации номенклатуры изделий, более быстрого вхождения на новые рынки, эффективного менеджмента для обеспечения окупаемости инвестиционных проектов.

Список литературы: 1. Засыпкина О. Страны постсоветского пространства: итоги 2011 г. // ЦМИ «Фармэксперт», 2011. 2. Официальный сайт Росстата. 2006-2012 г.г. [Электронный ресурс]. – Режим дос тупа: <http://www.gmcgks.ru/>. 3. Проконьев А. Не надо требовать от фармацевтики запредельных инноваций. // Информационно-аналитический портал DOC22.ru, 2013. 4. Dziok D. Dobra Praktyka Dystrybucyj w logistyce farmaceutykw // Logistyka. – 2010. – № 6. – S. 37-40. 5. Ghiani Gianpaolo. Introduction to Logistics Systems Planning and Control / Gianpaolo Ghiani, Gilbert Laporte, Roberto Musmanno. – John Wiley and Song Ltd, 2004. – 377 p. 6. Pahl H. Tracking and Tracing for Logistic Centres Network. A project in the Baltic Sea Region INTERREG III B programme / H. Pahl. – Poland: 2009. – 24 p. 7. Pahl H. Definition of the ICT pilot system for

Logistic Centres Network. A project in the Baltic Sea Region INTERREG III B programme. / H. Pahl, M. Rosenbaum. – Poland: 2009. – 30 p. **8.** *Petersen, Melody.* Our Daily Meds: How the Pharmaceutical Companies Transformed Themselves into Slick Marketing Machines and Hooked the Nation on Prescription Drugs||. Vancouver: Douglas & McIntyre, 2012. **9.** Pharmexpert.ru. Results development of pharmaceutical market. **10.** The role of the Pharmacist in the fight against the HTV-AIDS pandemic. A joint declaration between the World Health Organisation (WHO) and the International Pharmaceutical Federation (FIP) // WHO – 2011 (WHO/PHARM/DAP). **11.** *WEISSMAN, Robert.* Pharmaceutical Payola – Drug Marketing to Doctors. Multinational Monitor Editor's Blog: <http://www.multinationalmonitor.org/editorsblog/index.php/?/archives/.html> (accessed June, 2011). **12.** *Sosna, M.* (2010). Business model innovation through trial-and-error learning: the Naturhouse case Long range planning: LRP ; international journal of strategic management / publ. In assoc. with the Strategic Planning Society and the European Strategic Planning Federation, 43(2),383-407.**13.** <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Надійшла до редколегії 12.02.2013

УДК 65: 661.12

Механізми забезпечення інноваційного розвитку високотехнологічних і наукоємких производств в фармацевтичному комплексі Росії/Н.С. Клушко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 97-105. Бібліогр.: 13 назв.

Анотація: У статті розглянуті проблеми і перспективи розвитку високотехнологічних і наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі Росії. З врахуванням особливостей вітчизняного виробництва фармацевтичної продукції і тенденцій світового фармацевтичного ринку обґрунтовано першочергові заходи відносно важелів розвитку галузі в Росії.

Ключові слова: глобалізація, інновації, лікарські засоби, фармацевтичний комплекс, фармацевтичне підприємство.

Annotation: In the article problems and prospects of development highly technological and scientific productions are considered in pharmaceutical industry of Russia. Taking into account the features of domestic production pharmaceutical goods and world farm market tendencies grounded primary measures in relation to the levers of development industry in Russia.

Keywords: globalization, innovations, medications, pharmaceutical complex, pharmaceutical enterprise.

В.Ю. ЛІСІНА, канд.екон.наук, доц. кафедри ЕАтаО НТУ «ХПІ», Харків

БАЗОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СЕМАНТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Розглянуто процес побудови системи базових та похідних понять державного фінансового контролю для моделювання термінологічної лексики наукового дослідження. Даний процес є основою формування семантичних моделей предметної області державного фінансового контролю.

Ключові слова: семантична модель, інформація, знання, базове поняття, похідне поняття державного фінансового контролю.

Актуальність дослідження. Множинність понять теорії державного управління і зокрема державного фінансового контролю обумовлена тим, що само поняття «фінансовий контроль» має глибоке коріння, пов'язане з розвитком людської цивілізації відповідно до властивих їй соціально-економічних закономірностей. Однією з найбільш важливих закономірностей є розвиток процесів державного фінансового контролю. В даний час процесами державного фінансового контролю масштабно охоплюється широке коло людської діяльності, що ініціює вдосконалення понятійного апарату контролю.

Аналіз останніх наукових досліджень та розробок. Сучасні російські й українські дослідники проблем фінансового контролю надають значної уваги аналізу сутності фінансового контролю в умовах ринку і визначають його як економічну та правову категорії (О. Грачова, В. Жуков, С. Опенишев та ін.). Проблеми функціонування органів фінансового контролю в системі органів виконавчої влади України за роки незалежності докладно вивчали, зокрема, В. Білоус, А. Мамишев. Порівняльно-управлінський аналіз проблем організації діяльності вищих органів державного фінансового контролю проводили О. Кузьменко, В. Мельничук, С. Павлюк, Н. Погосян, В. Симоненко та інші науковці.

Значний внесок у розвиток теорії державного фінансового контролю зроблено вченими-економістами М. Білухою, І. Белобжецьким, О. Василюком, Л. Дробозиною, В. Опаріним, які вважають фінансовий контроль результатом реалізації державою контрольної функції щодо фінансів. Заслужують на увагу аналіз становлення і розвитку державного

фінансового контролю (В. Романов) та обґрунтування наукових засад загальної теорії контролю і організаційно-методологічних основ теорії контролю господарських систем в умовах перехідної економіки (В. Шевчук).

Фінансовий контроль як категорія фінансового права став предметом дослідження вчених-юристів (Є. Алісов, Л. Воронова, О. Горбунова, О. Дзісяк, О. Козирін, Т. Сараскіна, В. Смагін, Н. Хімічова та ін.). Зокрема, правовий статус органів фінансового контролю в системі органів державної виконавчої влади в Україні досліджено О. Дорогих та І. Устиноювою.

Даною проблемою займалися й спеціалісти з теорії управління, які розглядали контроль як особливу стадію управлінського циклу (В. Авер'янов, О. Андрійко, Г. Атаманчук, В. Афанасьєв, Д. Бахрах, Ю. Битяк, В. Гаращук, В. Козбаненко, А. Козирін, Т. Коломоєць, Є. Кубко, В. Малиновський, О. Машков, Н. Миронова, Н. Нижник, Г. Одинцова, О. Рябченко, Ю. Тихомиров, Л. Юзьков).

Сферу інформатизації державного управління, в тому числі й державного фінансового контролю, досліджували Г. Атаманчук, В. Наумов, Т. Проценко, В. Тронь, В. Шамрай.

Питання державного фінансового контролю, що здійснюється вищими органами фінансового контролю в країнах Європи та США, висвітлено в наукових працях А. Орбанянос, Х. Андерсен, А. Беннета, Й. Андерсен, М. Левисон, Ш. Ембрі.

Разом з тим, комплексне дослідження категорійного апарату державного фінансового контролю з побудовою семантичних моделей базових та похідних понять відсутнє.

Викладення основного матеріалу. При формуванні бази понять державного фінансового контролю одного з найважливіших завдань є розробка формалізму або моделей представлення накопичених, систематизованих знань [1 – 3]. База понять в даному випадку призначена для систематизації термінологічної лексики; вивчення основних класифікацій і зв'язків між поняттями, що розкривають суть державного фінансового контролю; вивчення складу понять; перегляду і пошук понять за лексикографічними запитами; вивчення визначень або пояснень до понять за допомогою статей; вивчення зв'язків між поняттями за приналежністю до одного класу і за положенням в ієрархічній структурі [4, 5].

Систему понять складають поняття, в яких фіксуються загальні і істотні ознаки об'єктів і явищ, знання про їх класи. Кожне поняття розглядається як відносно відособлена система знань про властивості і закони зміни об'єктів предметної області [6]. Вміст понять змінюється і уточнюється залежно від рівня знань про суть об'єктів предметної області, при зміні відповідної

наукової теорії. Поняттям відповідають системи, або поняття-класи, які об'єднують об'єкти на основі їх загальної природи.

Система понять формується відповідно до наступних вимог:

система повинна відображати реальні підсистеми і стосунки між ними;

система має бути кінцевою, нерозривною, строго логічною;

система повинна мати ієрархічну структуру, коренем якої є категорія, листям – одиничні поняття;

система повинна включати родовидові стосунки між поняттями.

З врахуванням виділених властивостей системи понять предметна область включає:

класи понять;

базові поняття;

базові стосунки;

виробничі стосунки для подальшого математичного моделювання системи понять (табл.).

Таблиця - Опис предметної області системи понять державного фінансового контролю

Назва класу	Перелік базових понять	Сенс поняття
Об'єкти	об'єкти, що беруть участь у формуванні, розподілі, володінні, використанні та відчуженні активів, що належать державі, коштів, що залишаються в їхньому розпорядженні у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів чи державних позабюджетних фондів та отриманням кредитів під гарантії Кабінету Міністрів України, а також операції, що проводяться підконтрольними об'єктами з такими активами	Елементи системи
Процеси	Дослідження, регулювання	Дія об'єктів
Відносини	Часові, просторові, динамічні, класифікаційні, ідентифікуючі, прагматичні та інші	Реляційні властивості об'єктів
Значення	Числові, оціночно-кількісні, оціночно-бінарні, кількісні	Вимірювання властивостей об'єкту
Властивості	Форма, характеристика	Види характеристик
Перетворення	Форми об'єктів у просторі, часі, динаміці	Функціональні залежності характеристик

Будь-який об'єкт, що входить в поняття (репрезентативне поняття) або само поняття предметної області виступає в двох ролях:

є об'єктом, за яким можуть бути визначені системні функції, характерні для всіх об'єктів даної предметної області;

є типом всіх об'єктів, які апроксимують його, тобто на предметній області визначено стосунки апроксимації $\in: X$ має тип Y або «будь-який об'єкт типу X є об'єктом типу Y ».

Таким чином, вводиться певна ієрархія використовуваних об'єктів і понять, яка допускає, що будь-який об'єкт може бути підтипом іншого, більш універсального і абстрактного об'єкту, тобто апроксимує його. Будь-яка предметна область представляється у вигляді графа понять, що відображає концептуальну модель понятійної бази знань. Побудова такого графа відповідає завданню класифікації понять.

Хай єдина вершина моделі системи понять – корінь дерева C_0 , – це поняття надсистеми, що включає всі інші системи. Розглянемо, на які поняття ділиться категорія C_0 – поняття нульового рівня ієрархії. Виходячи з того, що видові відмінності відображають істотні функціональні властивості відповідних систем і знаходяться в родовидових стосунках, у категорії немає видових відмінностей, оскільки відповідна їй надсистема не функціонує усередині будь-якої системи i , отже, не має функціональних властивостей, тому C_0 розділиться на поняття, видові відмінності яких повинні відображати найзагальніші види властивостей. Так, якщо C_0 розбивається на поняття C_1 та C_2 першого рівня ієрархії, то видові відмінності D_1 та D_2 понять C_1 та C_2 відповідно стають поняттями головних видів властивостей, тобто родове поняття D_0 понять D_1 та D_2 – властивість.

Видові відмінності понять – видів категорій – є видовими поняттями роду «властивість». Далі, з родовидових стосунків між поняттями витікає, що будь-яке поняття першого рівня ділиться на видові поняття так, щоб видова відмінність видового поняття була підвидом одного з видів властивостей.

Розглянута модель системи понять предметної області представляється семантичною мережею [4, 7]. Вершинами семантичної мережі служать мовні одиниці, що позначають відповідні конкретні або абстрактні поняття, які відображають внутрішній зміст предметної області.

Кожне поняття, у свою чергу, представляється фреймовою структурою, що базується на стосунках типа «об'єкт-атрибут» і «атрибут-атрибут». Відповідно до запропонованої моделі системи понять об'єктом виступає поняття, а атрибутом його – характеристика (властивість). З практичних міркувань характеристики об'єкту розділяються на основні і додаткові. Крім того, для більшого дидактичного ефекту кожне поняття розкривається словарною статтею.

Словарна стаття є деякою інформацією у вигляді тексту, малюнка, формули або графічного зображення, що дає уявлення (визначення, пояснення) про поняття. Похідні поняття, або синоніми понять, як атрибути мають посилання на основні поняття.

Утворена з базових понять семантична мережа дозволяє сформувати абстрактні і похідні поняття. Однозначність стосунків дотримання перетворює мережу в орієнтований граф. За допомогою похідних понять досягається більш повне представлення взаємодії понять предметної області, виявляється її глибинна структура [6, 7].

Наступним етапом в створенні бази предметної області державного фінансового контролю є препарування змісту текстів, тобто створення тексту з тією ж семантикою, придатного для представлення його за допомогою того або іншого формалізму. Вибір або розробка моделі представлення понять здійснюється після аналізу препарування знань.

Необхідність в препаруванні знань продиктована наступними причинами. Аналіз ряду наукових текстів дозволяє визначити, що їх зміст не лише включає знання фахівців (експертів) даної області, але втілює в собі деякий методичний підхід до представлення інформації, пропонує свої способи вивчення. Методи вивчення часто реалізуються наступними засобами:

- відбір конкретного обсягу знань з даної предметної області;
- послідовність розташування матеріалу, його компоновка;
- наявність матеріалу мотиваційної спрямованості;
- явний опис вихідного і досягнутого рівнів знань
- наявність ілюстративного матеріалу, зокрема схем, що відображають структуру матеріалу, взаємозв'язок окремих понять в рамках предметної області.

Таким чином, знання про предметну область не відокремлені від знань методичних. Їх розділення направлене на породження різних стратегій (підходів) до вивчення і узагальнення.

При підготовці та експлікації знань, як правило, виконуються наступні операції:

- відбір фрагментів текстів на природній мові;
- введення, редагування і організація зберігання у вигляді файлових систем за допомогою текстових і графічних редакторів;
- класифікація текстів (ієрархічна, дескрипторна та ін.) за формальними ознаками або за змістовними ознаками;
- виділення окремих об'єктів і встановлення зв'язків між ними (локалізація і предикація об'єктів);
- визначення стосунків на сукупності об'єктів і процесів;

концептуалізація даних – визначення об'єктів і процесів як стосунків за безліччю ознак, правил інтерпретації і семантичного виводу. Правила інтерпретації задають сенс використовуваних предикатів (стосунків); правила семантичного виводу служать для визначення нових семантичних категорій в межах наявних знань;

прагматизація знань – визначення простору можливих дій і правил ухвалення рішень на основі результатів логічного і семантичного висновків.

Виділення знань дидактичного призначення проводиться за наступними напрямками забезпечення:

методичні прийоми. Послідовність викладення змісту зазвичай упорядковується на підставі «слідувати за ...» і характеризується таким показником, як «лаконічність». При цьому усуваються «логічні розриви», підбирається раціональний «крок» розділення понять, обираються відповідні форми представлення категорій і понять;

наочно-образний супровід. Використання комплексу графічних образних засобів дає можливість інтерпретації і вираження таких понять, які не можуть бути вербалізованими в принципі. При цьому до немовних форм відносяться:

піктограми, що передають сенс однієї або декількох фраз природної мови;

когнітивні графічні образи, що є в даний час найбільш прогресивним видом представлення і розвитку немовних форм знання, а також інші форми невербального представлення інформації;

всілякі топограми, хронограми і гістограми, що використовують для віддзеркалення організаційних стосунків, розташування елементів структури в просторі, графічного представлення кількісних характеристик і др;

смілова і дидактична структуризація. Представлення змісту учення, як системи, обумовлює необхідність його смислової і дидактичної структуризації. З цією метою використовуються спеціальні методи перетворення інформації. Наприклад, понятійна структуризація функціональних залежностей за ключовими параметрами вирішуємої проблемної ситуації, вживання дедуктивних та індуктивних метаправил, що регламентують логічну структуру пошукової діяльності.

Висновки та напрями подальших наукових досліджень. Виділена з традиційних джерел і препарована представленим образом інформація на основі моделі знань формується у вигляді конкретних інформаційних структур і представляється системою базових і похідних понять державного фінансового контролю.

Список літератури: 1. *Фельзер М. С.* Теорія інформації: конспект лекцій / *М. С. Фельзер, О. Г. Ситник*; Національний авіаційний ун-т. – К.: НАУ, 2006. – 55 с. 2. *Есин В. И.* Семантическая модель данных "объект-событие" <http://mia.univer.kharkov.ua/14/30138.pdf> 3. *Цикритзис Д., Лоховски Ф.* Модели данных / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 344с. 4.

Лютакова Е. М. Проектирование реляционной модели предметной области на основе семантических объектов <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/6229/1/Lyutakova.pdf> 5. Радченко С. Г. Анализ экспериментальных данных на основе использования многофакторных статистических математических моделей http://www.immsp.kiev.ua/publications/articles/2005/2005_3/Radchenko_03_2005.pdf 6. Правоутворення в Україні: теоретико-методологічні та прикладні аспекти: монографія / за заг.ред.проф. Бошицького Ю. Л.; Київський університет права НАН України. - К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2010, - 592 с. 7. Салун М. Н. Матричная модель понятийного аппарата модернизации ресурсного потенциала предприятия / М. Н. Салун // Бизнес Информ. –2012. – № 3. – С. 62–64.

Надійшла до редколегії 14.02.2013

УДК 347.73

Базові засади формування семантичних моделей категоріального апарату державного фінансового контролю / В.Ю. Лісіна // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 106-112. Бібліогр.: 7 назв.

Рассмотрен процесс построения системы базовых и производных понятий государственного финансового контроля для моделирования терминологической лексики научного исследования. Данный процесс является основой формирования семантических моделей предметной области государственного финансового контроля.

Ключевые слова: семантическая модель, информация, знание, базовое понятие, производное понятие государственного финансового контроля.

The process for system construction of base and derivative concepts of state financial control is considered for the modeling of scientific research terminology. This process is based on forming the semantic models of subject domain in state financial control.

Keywords: semantic model, information, knowledge, base concept, derivative concept of state financial control.

УДК 658.5: 66

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

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті розглянуто основні фактори, які можуть бути використано для формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості. Визначено і обгрунтовано найбільш важливі напрямки функціонування підприємств хімічної промисловості.

Ключові слова: хімічна промисловість, виробництво продукції, стратегічний розвиток, економічні фактори, ефективність.

Вступ. Хімічна промисловість України - це багатогалузевий комплекс, що включає близько двох тисяч підприємств, які виробляють тисячі основних і допоміжних найменувань хімічної продукції. Хімічна промисловість - одна

© П.Г.Перерва, 2013

з провідних галузей важкої промисловості, якій належить визначальна роль в прискоренні науково-технічного прогресу, підвищенні ефективності громадського виробництва, матеріального і культурного рівня життя народу, має специфічні особливості, пов'язані з технікою, технологією, організацією праці і виробництва. Ці особливості проявляються в характері її матеріально-технічної бази, виробничих зв'язках з іншими галузями промисловості, структурі виробничих фондів, формах розміщення і організації виробництва, структурі витрат на виробництво. Значення хімічної промисловості в господарстві величезне. Її розвиток тісно пов'язаний з чорною і кольоровою металургією, машинобудуванням і іншими галузями, робить вирішальний вплив на задоволення потреб населення товарами побутової хімії. Застосування полімерних матеріалів покращує і прискорює технологічні процеси в промисловості, сприяє вдосконаленню конструкцій машин і устаткування, підвищенню якості продукції і зниженню її собівартості, забезпечує ріст продуктивності праці. Хімія - основний утилізатор відходів промисловості. Хімічна промисловість грає значну комплексоутворюючу роль. Використання хімії для підвищення врожайності полів і продуктивності тваринництва відкриває широкі можливості в задоволенні потреби держави в продуктах харчування і промисловості в сировині. Інтенсифікація сільського господарства передбачає: механізацію, автоматизацію і найголовніше - хімізацію виробництва [12, 13]. Тому, формування стратегій розвитку хімічної промисловості нашої країни є найважливішим напрямом економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічні питання розвитку підприємств хімічної промисловості широко представлені в працях провідних економістів. В цьому плані слід відзначити наукові напрацювання Захарова Г.Н. та Проскурякова Н.В., Якубовського Н., Новицького В., Киндзерського [14]; Федулової Л. [10].; Довгань Л. С., Каракай Ю. В. та Артеменко Л. П. [3], Ардашевої Є. П. [1], Брагинського О. Б. [2], Копылова В.А. [5] та інших.

Мета статті заключається в проведенні детального аналізу сучасного стану хімічної промисловості України та розробка методичних рекомендацій по формування стратегічних посилок в їх розвитку. В межах предмету даного дослідження постановка завдань аналізу здійснюється в аспекті визначення можливостей застосування тих чи інших механізмів реалізації стратегії розвитку підприємства та вимагає врахування системи чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінюючи в цілому ситуацію в галузі, необхідно відмітити, що економічні реформи, що

проводяться з початку 90-х років, виявилися виключно важкими для усіх сфер народного господарства, у тому числі і для хімічної індустрії.

Загально визнано, що при розробці стратегії і проведенні економічних реформ в хімічній промисловості були допущені серйозні помилки і упущення, а у ряді випадків, наприклад, в проведенні приватизації - і зловживання.

Нав'язана країні ідеологія форсування реформ, з проведенням курсу на необхідність відходу держави з економіки, не зважаючи при цьому на величезні соціально-економічні втрати, мала своїм закономірним результатом глибоку і затяжну кризу в усіх сферах і, у тому числі, в економіці, наслідки якого усунути доки не вдається.

Аналіз функціонування хімічної індустрії свідчить, що при відомих галузевих особливостях в ній проявляються практично усі проблеми і труднощі перехідного періоду, з якими стикається економіка країни. [9]

Не зменшуючи ролі і значення позитивних чинників в розвитку галузі останніми роками (це передусім певна стабілізація роботи основної маси підприємств, утримання ними в цілому позицій на внутрішньому ринку хімікатів, позитивна динаміка виробництва), необхідно відмітити, що ситуація залишається складною, а названі позитивні моменти не є досить стійкою базою для збереження прийнятних темпів виробництва і стійкого економічного розвитку комплексу, подолання усіх наслідків глибокої затяжної кризи і, передусім, головних: значного зниження обсягів виробництва, по суті паралічу інвестиційної діяльності, негативних тенденцій структурно-технологічного характеру [9].

Дослідження показують, що в основі виробничого процесу в хімічній промисловості найчастіше лежить перетворення молекулярної структури речовини. Продукцію цієї галузі народного господарства можна підрозділити на предмети виробничого призначення і предмети тривалого або короткочасного особистого користування.

Споживачі продукції хімічної промисловості знаходяться в усіх сферах народного господарства. Машинобудування потребує пластичних матеріалів, лаків, фарб; сільське господарство - мінеральних добрив, препаратів для боротьби з шкідниками рослин, кормових добавок (тваринництво); транспорт - моторного палива, мастильних матеріалів, синтетичного каучуку. Хімічна і нафтохімічна промисловість стає джерелом сировини для виробництва товарів широкого споживання, особливо хімічних волокон і пластмас. Сучасне літакобудування, реактивна техніка, радіолокація, космічна техніка, ракетобудування немислимі без використання синтетичних матеріалів і нових видів синтетичного пального. [12, 13]

У складі цієї галузі виділяють:

- гірничо-хімічну промисловість (здобич хімічної сировини — апатитов, фосфоритов, сірки, кам'яних солей та ін.);
- основну хімію (виробництво солей, кислот, лугів, мінеральних добрив);
- хімію органічного синтезу : виробництво початкових продуктів органічного синтезу, виробництво полімерних матеріалів (синтетичних смол і пластмас, хімічних волокон, синтетичного каучуку та ін.) і їх переробка в готову продукцію;
- мікробіологічна промисловість (розведення окремих видів грибів, бактерій і так далі);
- інші галузі (побутова хімія, парфумерна і т. д.).

На стратегію розвитку виробництв і підприємств хімічної промисловості впливають багато чинників, обумовлених специфікою виробничих процесів. Підприємства хімічної промисловості відносять до сировино-, водо- і енергоємним виробництвам. По водоемності хімічна промисловість випереджає усі галузі, окрім електроенергетики. Причому значна частина води використовується в технологічному процесі, що призводить до хімічного її забруднення. У загальному споживанні енергоресурсів доля хімічної промисловості складає більше десяти відсотків [9].

Вплив тих або інших чинників на стратегію розвитку підприємств дуже неоднаково для різних галузей хімічної промисловості. Так, підприємства по виробництву калійних добрив і соди, як правило, розміщуються поблизу джерел сировини; виробництво хімічних волокон розміщується в районах виробництва дешевої електроенергії; підприємства сернокислотної і суперфосфатної промисловості розташовані в основному в районах споживання готової продукції і так далі

Специфіка органічного синтезу підкреслює доцільність розміщення усіх його стадій - від здобичі вуглеводневої сировини до виробництва готової продукції на одній і тій же території. І тільки завершальні стадії органічного синтезу тяжіють до споживача - центрів машинобудування (це виробництво пластмас, синтетичного каучуку, гуми) і основних центрів текстильної промисловості (виробництво хімічних волокон) [4].

Таким чином, особливості стратегічного розвитку хімічної промисловості визначаються сукупністю різних чинників. Наприклад, для гірничо-хімічної - природно-ресурсний чинник визначальний, для основної і хімії органічного синтезу - споживчий, водний і енергетичний [9, 11].

Виходячи з цього пропонується виділити наступні чинники стратегічного розвитку підприємств хімічної промисловості.

1. **Водний чинник.** Хімічна промисловість споживає велику кількість води. Вода входить до складу деяких хімічних продуктів, а також використовується для промивання тих продуктів, які використовуються для охолодження агрегатів, а також для розбавлення стічних вод хімічних підприємств і так далі. Особливо водоемним є виробництво полімерних матеріалів. Хімічні підприємства є великими споживачами води, у тому числі чистою, і одночасно одним з основних джерел забруднення водою. Хімія органічного синтезу також використовує багато води і для неї дуже важливий водний чинник.

2. **Споживчий чинник** впливає на розміщення основної хімії, продукція якої або небезпечна при транспортуванні (кислоти, луги), або споживається в конкретних районах (добрива). Цей же чинник важливий для галузей, що виробляють продукцію, перевезення якої обходиться дорожче, ніж перевезення сировини для її виготовлення (шини, вироби з пластмас). Споживчий чинник впливає в першу чергу на виробництво основної хімії (виробництво мінеральних добрив, окрім калійних, сірчаної кислоти), а також "верхні поверхи" деяких виробництв, які переробляють напівфабрикати хімії органічного синтезу (виробництво хімічних волокон, гумотехнічних виробництв).

3. **Сировинний чинник** є вирішальним для підприємства по виробництву калійних добрив, соду і т. п. Частина сировини складає від 40 - 45 до 90% усієї вартості продукції цієї галузі. Наприклад, витрати сировини на 1 т капролактаму досягають 8 т, ацетилену - 4,5 т, аміаку з коксу - 5,5 т. Широко використовується різна сировина і відходи інших галузей промисловості : чорній і кольоровій металургії, вугіллі- і нафтопереробки, паливної промисловості, електроенергетики, лісової промисловості і так далі. Комбінація різних виробництв, як самої хімічної промисловості, так і виробництв різних галузей призводить до високої територіальної концентрації виробництва, що створює значні економічні і екологічні проблеми.

4. **Паливно-енергетичний чинник.** Хімічні виробництва мають потребу у великій кількості теплової і електричної енергії. В першу чергу це стосується полімерних матеріалів і їх переробки. При виробництві 1 т синтетичного волокна потрібні 15 тис. кВт в рік електроенергії і 7-8 т пари. Такі підприємства розміщують поблизу теплових електростанцій.

5. **Транспортний чинник.** Останнім часом зросло значення транспортного чинника. Зараз використовується трубопровідний транспорт для транспортування раніше "незручних" вантажів (наприклад, для

транспортування етилену з Поволжя в Одесу). Завдяки цьому посилилася спеціалізація і зменшилася роль комбінування хімічних виробництв

6. **Трудовий чинник.** При великих розмірах хімічних підприємств (передусім комбінатів) і високого ступеня автоматизації і механізації виробництв хімічна промисловість належить до галузей з невисокою трудомісткістю виробництва. Її підприємства можна розмістити в слабо заселених районах. Виключенням є виробництво хімічних волокон і фармацевтична промисловість.

7. Хімія використовує **відходи багатьох виробництв**, тому важливим чинником її розміщення є комбінування виробництва, особливо з металургією. Можливості комбінування і використання різноманітної сировини такі великі, що дозволяють будувати підприємства хімічної промисловості майже всюди. Але це недоцільно із-за високої енерго- і водоємності її виробництв [6].

8. Великого значення набув також **екологічний чинник**, оскільки галузь сильно впливає на довкілля. При недосконалій технології галузь має багато відходів, які негативно впливають на довкілля. Необхідно удосконалити технологію виробництв, впроваджувати безвідходні і маловідхідні технології. Хімічна промисловість, разом з металургією, тепловою енергетикою і целюлозно-паперовим виробництвом, входить до групи великотоннажних по викидах шкідливих речовин, що найбільшою мірою впливають на стан атмосфери, водних ресурсів, що забруднюють ґрунт і підземні води. Особливу небезпеку представляють порівняно невеликі по об'ємах, але високотоксичні відходи мікробіологічної промисловості, виробництво пестицидів та ін. Викидами, передусім, хімічної промисловості забруднюються багато територій країни. З метою поліпшення стану довкілля в технологічних процесах галузі необхідно використати: окислення і відновлення із застосуванням кисню і азоту, електрохімічні методи, мембранну технологію розділення газових і рідинних сумішей, біотехнологію, а також методи радіаційної, ультрафіолетової, електроімпульсної і плазмової інтенсифікації хімічних реакцій [5].

Дії тих або інших чинників на стратегічний розвиток хімічних виробництв змінюється під впливом науково-технічного прогресу. Особливо змінилися сировинний і енергетичний чинники. Механізація і автоматизація виробництва, впровадження автоматизованих систем управління технологічними процесами сприяє росту продуктивності праці і зменшенню потреби в трудових ресурсах, тобто зниженню залежності від трудового чинника. Значення водних ресурсів і екологічних чинників посилюється у

зв'язку з ростом навантаження на природне середовище, як наслідок господарської діяльності людини.

Стратегічною метою розвитку галузі в довгостроковій перспективі є - забезпечення потреби ринку конкурентоздатної продукції, вимог оборонної, економічної і екологічної безпеки на основі створення і впровадження ресурсозберігаючих технологій, здатних утримувати позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках в умовах відкритої економіки.

З цих позицій основним цільовим завданням концепції є формування конкурентоздатної матеріально-технічної бази хімічної індустрії.

Нами визначені основні напрями структурної перебудови галузі, її найважливіші цілі і пріоритети. До них в першу чергу слід віднести наступні:

- стимулювання інноваційної і інвестиційної активності;
- здійснення митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- проведення інвестиційних перетворень для ефективнішого управління хімічним комплексом України;
- вдосконалення українського законодавства з метою створення сприятливих умов для розвитку хімічного сектора національної економіки. [12, 13]

Висновки. Хімічна промисловість є однією з авангардних галузей, що забезпечують розвиток господарства в епоху НТР. Від її розвитку залежить розвиток усієї економіки, оскільки вона забезпечує інші галузі промисловості новими матеріалами, сільське господарство - мінеральними добривами і засобами захисту рослин, а населення - різноманітними побутовими хімічними засобами.

Список літератури. 1. *Ардашева Е. П.* Инновационные приоритеты программы развития нефтехимического комплекса региона / Е. П. Ардашева // Менеджмент инноваций. — 2010. — № 2. — С. 124-136. 2. *Брагинский О. Б.* Стратегическое планирование инновационного развития предприятий / О. Б. Брагинский // Экономическая наука современной России. — 2010. — № 2. — С. 144-156. 3. *Довгань Л. С., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П.* Стратегічне управління / Л.С.Довгань, Ю.В.Каракай, Л.П.Артеменко. — К.: ЦУЛ, 2009. — 440 с. 4. *Захаров Г. Н., Прокуракова Н. В.* Экономика и менеджмент на предприятиях химической промышленности / Г.Н.Захаров, Н.В.Прокуракова. — СПб., 1998. — 407 с. 5. *Копылов В. А.* География промышленности России и стран СНГ / В.А.Копылов: Учебное пособие. — М: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. — 160 с. 6. Материалы научной конференции РАН «Химическая промышленность России». — М: Наука, 2002. 7. *Науменко Р.П.* Аналіз стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості / Р.П.Науменко // Прометей: регіон. зб. наук. праць. — Донецьк: ДЕГІ, 2011. - Вип. 3 (36) - С. 168-172. 8. *Перерва П.Г.* Моделирование потребности и спроса в продукции химической промышленности (на примере ОАО «Сумыхимпором»)/Бизнес Информ.- 2006.- №6.- С.49-53. 9. Проблемы развития и размещения химической промышленности [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://knowledge.allbest.ru/geography/d-2c0b65625b3bd78a5c53b89521306c37.html> 10. *Федулова Л.* Перспективы инновационно-техно логического развития промышленности Украины / Л. Федулова // Экономика Украины. — 2008. — № 7. — С. 24-36. 11. Химическая промышленность Украины.- [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-55323.html> 12.

Экономика химической промышленности / Под ред. В.Д. Якобсона. – М.: Высшая школа, 2007 – 350 с. **13.** Экономическая география России: Учебник / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: Инфра-М, 2007. – 507 с. **14.** Якубовский Н. Концептуальные основы стратегии развития промышленности Украины на период до 2017 года / Н. Якубовский, В. Новицкий, Ю. Киндзерский // Экономика Украины. — 2007.- № 11. — С 4-20.

Надійшла до редколегії 14.02.2013

УДК 658.5: 66

Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості /П.Г.Перерва// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 112-119. Бібліогр.: 14 назв.

В статье рассмотрены основные факторы, которые могут быть использовано для формирования стратегии развития предприятий химической промышленности. Определенно и обоснованы наиболее важные направления функционирования предприятий химической промышленности.

Ключевые слова: химическая промышленность, производство продукции, стратегическое развитие, экономические факторы, эффективность.

Basic factors that can be it is used for forming of strategy of development of enterprises of chemical industry are considered in the article. Certainly and the most essential directions of functioning of enterprises of chemical industry are reasonable.

Keywords: chemical industry, production of goods, strategic development, economic factors, efficiency.

УДК 338

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 RATES IN ELECTRICITY PRODUCTION. THE REALITY OF CLIMATE CAUSES

Recently, certain political, social and governmental groups have put down the changes in the Earth's climate to the effect of carbon dioxide (CO₂) of anthropogenic (human, industrial) origin. The first part of the paper provides important arguments to refute this view. Then, through the analysis of the rates of primary fuels in electricity production, it is proven what a significant rate coal types represent in the world and in some leading countries. It is also presented in detail what rates are forecast in electricity supply for the future (2020, 2035, 2050). Comments are made about the fact that in spite of her significant coal resources that can be economically exploited, Hungary is planning an unjustifiably low (4%) coal rate.

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

In the last 2 or 3 decades, the role of the greenhouse effect, global warming and the decarbonisation of the atmosphere have become almost decisive factors in the discussions concerning the issues of energy supply in a relatively wide circle,

© Ferenc Kovács, 2013

in several European countries and in the official position papers of the European Union, as well. It is a widely aired view that the atmospheric concentration of CO₂ is a decisive factor in the variation of the Earth's climate. There are declarations and studies about the fact that the carbon dioxide of anthropogenic (human or industrial) origin is mostly produced during the use of fossil fuels, particularly coal and hydrocarbons, so the primary task of climate protection is to reduce the use of these fuels to the minimum. The basic direction of this 'struggle' is the reduction of coal use, and in a selfish manner because mineral oil is indispensable for motorisation while natural gas cannot be replaced in many of its uses (communal sector, chemical industry, etc.)

Primarily relying on references, the first part of the paper points out that the alarm raised about the change in the earth's climate and global warming and the stigmatisation of coal use as the cause of everything bad is a controversial issue and the 'struggle' against CO₂ does not rationally justify the abandoning of coal use. Not to mention the fact that due to supply and economic considerations, coal may not be dispensed with in the energy supply of the world for long decades to come.

As early as at the end of the 19th century, a group of scientists (Svante August Arrhenius, John Tyndall, Lecher and Pernter) examined what role the absorption of atmospheric gases played in the change of temperature on the Earth concluding that steam and CO₂ had an almost identical role in greenhouse effect. They also mentioned the role of methane (CH₄) as well as the cooling effect of SO₂.

In the last 800,000 years of the 4.5 billion years of the Earth's history, there have been nine 'ice ages' with cooling down followed by 4-5°C increases in temperature, and in some cases, with 10-14°C warming in periods of 10-12,000 years. This all took place at a time when no humans lived on the Earth and no fossil fuels were used. In the last 10-12,000 years, there have been three or four 'small ice ages' involving a 3-4°C temperature change. In this period, mankind has already existed but has not built coal-based power plants yet.

It is a basic statement made by Arrhenius and other scientists that the Earth and the atmosphere are in thermal equilibrium with the Earth emitting as much heat through radiation into outer space and the atmosphere as it has absorbed from the radiation of the Sun. They claimed that the amount and surface distribution of sun radiation reaching the Earth is essentially determined by the variation of the Earth's orbit in relation to the Sun as well as by the periodical variation of the parameters of the Earth's orbit (Milutin Milankovics, De Marchi, György Bacsák [1]). According to prominent earth scientists, the primary factors determining global warming and cooling, and the spread or withdrawal of ice cover are:

changes in the excentricity of the Earth's orbit, changes in the Earth's axial tilt and the movement of its rotation axle (precession). These factors surely exert their influence nowadays, too, and can hardly be affected by humans.

Ernő Mészáros's research results do not justify 'blaming' anthropogenic (human, industrial) carbon dioxide for every problem, either, as in semi-developed countries (regions), the formation of anthropogenic CO₂ only amounts to 14-16% of total carbon dioxide release [2]. Then why do we fight only against this?

Analysing the thermal equilibrium issues of the Earth and its atmosphere, the basic conclusion made by Károly Reményi and Gyula Gróf is that in outer space, the Earth is thermal equilibrium, radiating all of the energy received from the Sun back into outer space. According to their detailed calculations (equilibrium temperature, the Stefan-Boltzmann and Beer laws), maximum 1°K temperature increase may be expected due to the increase of CO₂ concentration from 350 ppm to 500 ppm. The calculations reveal that the doubling of CO₂ content (700 ppm) may cause a 1 – 1.5°K temperature increase in 100 years [3].

Without detailed physical and thermodynamic calculations, Miklós Zágoni makes similar claims [4]: Earth-type atmospheres with partial cloud cover and sufficient water vapour maintain an energetically maximised greenhouse effect (saturated, non-increasable by emissions); the greenhouse gas market of the atmosphere is not a 'shortage economy, if the atmosphere could increase the temperature of the surface, it would have done so long before our emissions started as it possesses an infinite amount of the most important greenhouse gas, **water vapour** in the oceans; energetics equilibrium conditions display efficient reregulation; as long as the amount of incoming solar energy is unchanged, emissions may only give rise to small-scale fluctuations but not to long-term trends.

István Láng makes a general and concise statement: There have always been climate changes, there is one going on now, and there will also be climate changes in the future. They are basically caused by natural factors such as fluctuations in the Earth's axial movement and in the effects between the Sun and the Earth [5].

In addition to the above examples taken from the published results of scientific reaserch, the statements of leading experts and prominent politicians also arouse severe doubts about the fact that the fossil fuels used by human industry would play an exclusive and decisive role in the changes in the Earth's climate (global warming). From among these, here I should like to refer to Vaclav Klaus [6] and Ban Ki Mun UN General Secretary's interview with the BBC in which he stated that as IPCC reports, the allegations made in them on the basis of unpublished data and particularly their forecasts were severely objectionable, he

would initiate a committee revision of the reporting and decisionmaking practices of IPCC. [7]

Concerning the climate problem, politicians and state leaders regularly make decisions with loud media coverage (Kyoto, Rio, Copenhagen), generally setting scientifically unjustified and unrealistic objectives that cannot be achieved (and are, in fact, not achieved). Then, the EU and individual countries follow suit. Next, facing the fact that the objectives cannot be achieved, the world's leading industrial and economic powers (US, Canada, Russia and Japan) quietly make concessions and extend deadlines while other big emitters (China, India, Indonesia, Australia) do not even join the 'undertakings'.

The first part of the paper focussed on the view according to which the cause of a significant part of climate change is the getting into the atmosphere of carbon dioxide (CO₂) released in the course of the use of fossil fuels (coal, mineral oil, natural gas). All over the world, there are attempts to replace these fuels, particularly coal, which, in practice, means an increase in the proportion of renewable energies. Renewable energies (sometimes also called 'green' energies) (radiation of the Sun, wind and water power, biomaterials, geothermal energy) really involve reduced carbon dioxide emission in theory but as regards economic (cost) considerations, their use involves significantly higher costs than that of the coal types or the electricity produced by nuclear power plants.

Coal, nuclear energy and natural gas will remain essential in electricity production for a long time. Due to different reasons (technical, cost), the use of renewable energies will not exceed 10-20% either in most countries or on a world average. Of course, there may be different rates in the individual countries depending on local natural features (e.g. water power).

Obviously, political and social views concerning different fuels may also be different or may even go to the extreme in the different countries (e.g. after the tsunami in Japan or the social protest in Germany against nuclear power plants) although the pressing necessity of ensuring energy supply often overrules subjective or economic considerations.

Next, with the help of world data and data from different countries, let us consider what the current and forecast rates of primary fuels are in electricity production.

First, global forecast data for the period until 2030 are presented. [12] Figure 1 shows the forecast data of electricity production for the years 2010, 2020 and 2030 on the basis of 2003 facts according to a study published in According to it, by 2010, a total increase of 34% (with 4.7% average annual increase), by 2020, a total increase of 79% (with 4.2% average annual increase), and by 2030, a total increase of 112% (with 4.1% average annual increase) are predicted.

With two primary fuels specifically highlighted, it can be seen that the 30% coal rate of 2003 is likely to rise to 40% by 2030. The 20% total rate of renewables predicted for 2010 actually turned out to be 24% (Figure 2), and perhaps this was why the 2010 forecast predicted a 25% rate of renewables for 2035, including 13% water power (Figure 3). It is only an interesting detail or mere coincidence that according to the 2006 forecast, total electricity production was predicted to be 19.9 billion MWh in 2010 (Figure 1), which is practically identical with the actual amount of $20 \cdot 10^{12}$ kWh, published in literature.

In addition to global data and data for the US and Germany, Hungarian data are also presented. It is not because the economic potential of the country is comparable to that of the above countries but these figures are given as an extreme example. As regards coal resources (t/person, rate of industrial coal resources and production rate, supplies for 300-500 years), Hungary is in a much more favourable position than the world average, and still, the country hardly plans any coal production for the future. At the same time, with very limited resources of natural gas, Hungary is planning a 40% gas rate in electricity production with the use of imported gas. The well-foundedness of the Hungarian forecast data may also be questioned on the basis of the content of the decision of Parliament. [8]

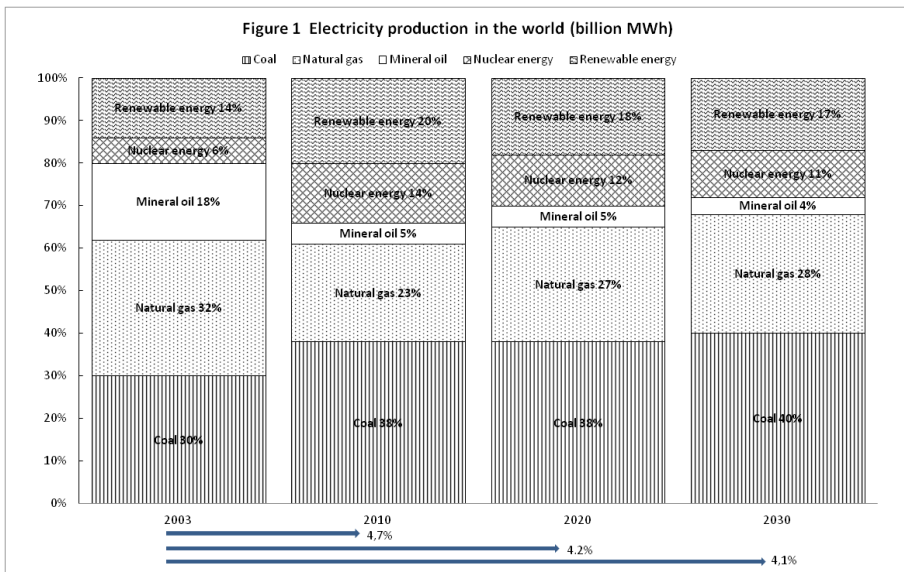


Figure 2 Current rates of fuels in electricity production (Years 2008, 2010)

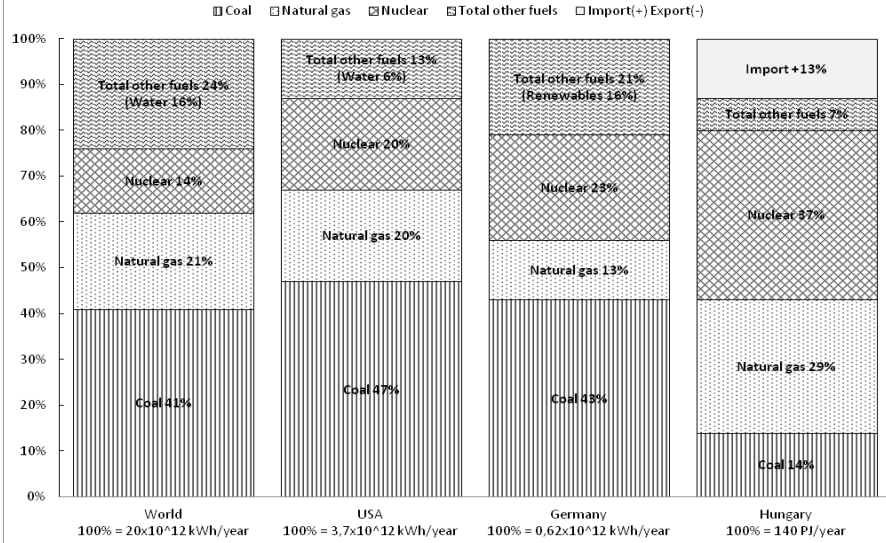
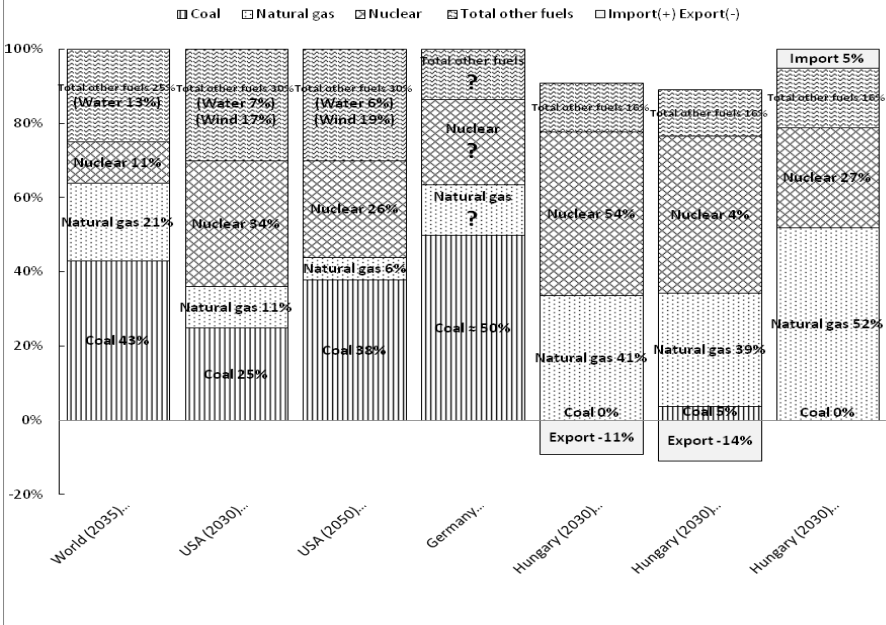


Figure 3 Forecast rates of fuels in electricity production (Years 2030, 2035, 2050)



In the introductory part of this decision, where principles are laid down, the long-term (2030) maintenance of the 14% coal use rate of 2010 is indicated as objective while in four of the five alternative solutions elaborated, coal is entered with the value of zero (0) per cent, and it is only in one that there is a 5% coal rate in electricity production.

As regards details, Figure 2 shows the rates of primary fuels in the electricity production of the world [9], the US [10], Germany [11] and Hungary [8]. The rates of primary fuel use are approximately identical on a global level, for the US and Germany: coal 41-47%, natural gas 13-21%, nuclear energy 14-23%, renewables 13-21% while the global rate of water power is 16%. The Hungarian data display extremely low values for coal (in spite of the considerable lignite resources) while imported natural gas and nuclear energy have extremely high rates.

Figure 3 presents long-term forecast data (global 2035, US 2050, Germany post-2020, Hungary 2030). In the highly developed economies, the rate of coal is 43-38-50% and a rate of 40% is expected even for the period between 2020 and 2050. In my opinion, it is quite incomprehensible that the Hungarian forecast is a mere 5%. On the basis of the large natural gas resources, global gas rate is 21%, the equivalent figure for the US is 6% right now without the increase in the exploitation of gas shales while in Hungary, it is 39-41-52%, relying on imported gas! In Germany, due to current concerns, there is political (government) commitment to avoiding the use of nuclear power. The global figure for electricity produced by nuclear power plants is 10%, US forecast is 26%, and the Hungarian figure is 27-54-54% without any uranium ore production, relying on imported heating elements. Whatever pressing conditions may bring, German coal mining is ready to replace nuclear energy.

Forecast data in Figure 3 indicate that the global (US, German) long-term expectations for coal-based electricity production continue to be 40-50%. After this, natural gas and nuclear energy are expected to have a more reduced role while among the renewable energies, wind and water power may acquire a bigger role as an optimum solution in the remote future.

With respect to the analysis of the above data, it is worth mentioning that while in the years 2008-2010, the US accounted for 17.5% world production, the forecast for its share is 'only' 12% for the years 2030-2035.

In addition to the above 'average/global' data, there are also countries with unique features. For example, in Poland, the coal + lignite rate in electricity production has been 92-93% for decades while in the 2020 156.1 tWh forecast, the rate of coal is 62.5%, and in the forecast for 2030, there is a 56.5% coal + lignite rate, 15.6% nuclear energy and 19.3% renewable energy in the 201.8 tWh production.

On the basis of the forecast data presented above (Figure 3), the author's opinion is that in spite of the very significant lignite resources in Hungary, the country is planning an unjustifiably low coal rate while the high gas import and the rate of nuclear energy

also relying on imported heating elements in lack of uranium ore production will produce a very unfavourable situation with respect to the energy dependence of the country.

References. **1.** Kovács, Ferenc: Meddig és mit bányásszunk? ('What to produce in mining and for how long?') In: Mindentudás Egyeteme 3. kötet pp. 69-95. **2.** Mészáros, Ernő: Az üvegházhatású gázok légköri körforgalma Magyarország fölött. ('Atmospheric circulation of greenhouse gases above Hungary.') In: Ezredforduló. Stratégiai tanulmányok a Magyar Tudományos Akadémián. 2003/1. pp. 14-19. **3.** Reményi, Károly – Gróf, Gyula: Megjegyzések a globális felmelegedéshez. ('Remarks on global warming.') In: Magyar Tudomány 169.(2008) évf. 4. sz. pp. 458-461. **4.** Zágoni, Miklós: Új tudományos fejlemények és következményeik a beruházási, alkalmazkodási és pénzügyi politikára. ('New scientific developments and their consequences for investment, adaptation and financial policies.') (Manuscript of lecture) **5.** Láng, István: A vidék és a klímaváltozás. ('The provinces and climate change.') In: Párbeszéd a vidékért. II. évf. 1. sz. pp. 23-24. **6.** Szarka, László: Kellemetlen igazság. ('The unpleasant truth.') In: Természet Világa. 138. (2007) évf. 4. sz. pp. 149. (Klaus, Vaclav: Modrá, nikoli zelena planetu.). **7.** Hargitai, Miklós: IPCC reform: a klímaőrök körmére néznek. ('IPCC reform: climate guards are being checked.') In: Népszabadság 2010. március 12. pp. 14. **8.** Nemzeti Energiestratégia 2030 ('National Energy Strategy') (2011) In: 77/2011 (X. 14.) Országgyűlési Határozat. (Magyar Közlöny 2011. évi 119. szám). **9.** Fabian, Jan (2011): Steinkohle – lokale Anwirkungen eines globalen Aufschwungs. 12. November, 2011. Clausthal – Zellerfeld. **10.** Karmis, Michael (2010): Carbon Capture and Storage (CCS) – The Road to Deployment. Annual General Meeting, Society of Mining Professors, Tallinn, Estonia, June 2010. **11.** Karcher, Christian (2012): RWE The Energy to Lead. Bergheim, 18.04.2012. **12.** Department of Energy/Energy Information Administration, Washington, 2006.

Надійшла до редколегії 14.02.2013

УДК 338

Coal rates in electricity production. the reality of climate causes/Ferenc Kovács // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 119-126. Бібліогр.: 12 назв.

В последнее время определенные политические, социальные и правительственные группы ослабили свое внимание к изменениям в Земном климате, которые происходят при выбросах в атмосферу углекислого газа (CO₂) антропогенного (человеческий, индустриальный) происхождения. Первая часть статьи посвящена аргументам, опровергающим это утверждение. С использованием анализа норм использования топлива в производстве электричества, доказано, что существующие типы угля могут безопасно использоваться в мире и в некоторых лидирующих странах. Представлены нормы использования угля для производства электроэнергии на перспективный период (2020, 2035, 2050). Приведены выводы о том, что несмотря на большие экономически целесообразные возможности Венгрии по использованию угля для производства электроэнергии, этот вид топлива используется недостаточно - всего на уровне 4%.

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

Останнім часом певні політичні, соціальні і урядові групи ослабили свою увагу до змін в Земному кліматі, які відбуваються при викидах в атмосферу углекислого газу (CO₂) антропогенного (людський, індустріальний) походження. Перша частина статті присвячена аргументам, які спростовують ці твердження. З використанням аналізу норм використання палива у виробництві електрики, доведено, що існуючі типи вугілля можуть безпечно використовуватися у світі і в деяких лідируючих країнах. Представлені норми використання вугілля для виробництва електроенергії на перспективний період (2020, 2035, 2050). Приведені висновки про те, що, незважаючи на великі економічно доцільні можливості Угорщини по використанню вугілля для виробництва електроенергії, цей вид палива використовується недостатньо - всього на рівні 4%.

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

Т.О. ПОГОРЕЛОВА, доц., НТУ «ХП», Харків
Ю.І. ІГНАТЬЄВА, магістр, НТУ «ХП», Харків

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аналізується система управління персоналом на підприємстві як базовий елемент системи управління підприємством та основний фактор його успішного функціонування в сучасних умовах орієнтації економіки України на ринкові відносини.

Ключові слова: підприємство, персонал, система управління, принципи управління

Вступ. Якби технічні можливості, організаційно - управлінські переваги не відкривалися перед підприємством, воно не почне працювати ефективно без відповідного людського ресурсу. Адже все залежить від людей, від їхньої кваліфікації, умінь і бажання працювати. Структуру підприємства потрібно розглядати як складову речового та людського капіталу.

Підприємство – невід’ємна частина економіко-соціальної системи з економічними, науково-технічними, виробничими та соціальними цілями. Система управління персоналом, будучи основною частиною системи управління підприємством, є вирішальною умовою, що дозволяє забезпечити досягнення цілей підприємства та зберегти його стійкість у ринковому середовищі.

Система управління персоналом забезпечує ефективне функціонування підприємства, яке у теперішніх умовах цілком залежить від якості його основного ресурсу – кадрів. Особливо зараз, коли модель людини являє собою комплексну модель – «людину економічну», «людину психологічну», «людину соціальну» [1-3], відсутність знань й навичок її застосування керівником підприємства може стати значною перешкодою на шляху до створення якісного потенціалу кадрів й забезпечення надійності діяльності підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Ефективне управління персоналом висунулося в число практичних завдань та чинників економічного успіху. Воно покликане забезпечити сприятливе середовище, в якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються особисті здібності, люди отримують задоволення від виконаної роботи і громадське визнання своїх досягнень.

Деякі роботи, що зачіпають окремі функції управління персоналом,

таких авторів як: Єгоршин О.П., Одегов Ю.Г., Зайцева Т.В., Базаров Т.Ю., Ветлужських О.М., дають підставу вважати, що в області підготовки та управління персоналом є ціла низка проблем. Деякі зарубіжні теорії та моделі не завжди повністю застосовні в українській дійсності, найчастіше потрібна їх серйозна адаптація. Тим не менш, в якості прикладу зарубіжної літератури, яка використовувалася при дослідженнях, можна виділити роботи таких авторів як: Мескон М.Х., Хедуорі Ф., Друкер П., Армстронг М., Берн Е., Стаут Л.У., Кіркпатрік Д.Л., Флемхольц Е. та ін.

Великий вклад в управління персоналом вніс Кібанов А.Я. [5]. В своїх роботах він розглядав актуальні проблеми управління персоналом на підприємствах і в організаціях. Також системи роботи з персоналом у взаємозв'язку кадрової політики, підбору, оцінки, розстановки, адаптації і навчання персоналу. Викладено нові підходи до організації роботи з персоналом на основі розробки філософії організації та структури персоналу, регламентації та наукової організації праці, основи теорії лідерства і формування колективу. Висвітлено важливі питання мотивації і потреб, систем оплати праці, методів управління персоналом і оцінки ефективності роботи персоналу в умовах ринкової економіки і демократизації суспільства.

У статті [1] аналізується система принципів та методи побудови системи управління персоналом на підприємстві, її місце в системі управління підприємством, а також місце кадрового забезпечення в системі управління кадрами.

Таким чином, тему уявлення про управління персоналом, як про складну систему, з безліччю її елементів, що впливають один на одного в сучасних моделях управління, незалежно від їх спрямування, не можна назвати детально відпрацьованою, оскільки в існуючих публікаціях відсутній цілісний підхід до вивчення взаємозалежності окремих функцій управління персоналом.

Метою дослідження є визначення принципів та методів побудови системи управління персоналом на підприємстві, визначення її місця в системі управління підприємством, а також ролі кадрового забезпечення в системі управління персоналом. Передусім вважаємо доцільним конкретизувати основні поняття, що будуть використовуватися у статті.

Матеріали і результати дослідження. Персонал – основна одиниця організаційно-економічного механізму підприємства; працівники підприємства зі складним комплексом економічних, соціальних, психологічних якостей, а також професійно-кваліфікаційними, статевими, віковими та іншими характеристиками. Кадрове забезпечення підприємства – здатність підприємства до реалізації потреб у людських ресурсах шляхом

проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів. Управління персоналом підприємства – цілеспрямована діяльність керівництва підприємства, керівників й спеціалістів підрозділів системи управління персоналом на інтереси, поведінку й діяльність працівників з метою максимального використання їх потенціалу при виконанні трудових функцій [5,7].

Система управління персоналом є реалізатором функцій управління персоналом та являє собою сукупність ув'язаних, погоджених методів й засобів управління персоналом підприємства, які покликані упорядкувати, організувати й направити діяльність персоналу на досягнення мети.

Система управління персоналом передбачає формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, вертикальних й горизонтальних функціональних взаємозв'язків керівників й спеціалістів у процесі обґрунтування, розробки, прийняття й реалізації управлінських рішень [5].

Головною метою системи управління персоналом є кадрове забезпечення підприємства, ефективне використання кадрів, а також їх професійний й соціальний розвиток.

Розробка й впровадження системи управління персоналом на підприємстві припускає існування сформульованої місії підприємства, на підставі якої зафіксовані його цілі й цінності. Також необхідний єдиний корпоративний стандарт робочої поведінки персоналу (кодекс корпоративної поведінки), завдяки якому будуть досягатися поставлені цілі з одночасним прямуванням цінностям [4], або, іншими словами, необхідна філософія управління кадрами, яка інтегрована у філософію підприємства.

Під філософією підприємства слід розуміти сукупність внутрішньоорганізаційних принципів, моральних та адміністративних норм та правил взаємовідносин персоналу, систему цінностей та переконань, яку сприймають весь персонал, та яка підпорядкована глобальній меті підприємства [5].

Філософія управління персоналом є невід'ємною частиною філософії підприємства, її основою. Сутність філософії управління персоналом полягає в тому, що працівники мають можливість задовольнити свої особисті потреби, працюючи на даному підприємстві. Філософія управління персоналом розглядає процес управління персоналом з логічної, психологічної, соціологічної, економічної, організаційної й етичної точок зору [5]. Завданням системи управління персоналом в філософському змісті є задоволення потреб у комплектуванні персоналом підприємства та в

найбільш повному задоволенні потреб працівників. Система управління персоналом будується на ряді принципів (таблиця) і методів [5-7].

Таблиця - Принципи побудови системи управління персоналом

Принципи, що характеризують вимоги до формування системи управління персоналом	Принципи, що визначають напрями розвитку системи управління персоналом
<ol style="list-style-type: none"> 1. Обумовленості функцій управління персоналом цілям виробництва 2. Первинності функцій управління персоналом 3. Оптимального співвідношення функцій, направлених на організацію системи управління персоналом й функцій управління персоналом 4. Потенційних імітацій – уміння кожного працівника імітувати функції вищестоящого, нижчестоящого співробітника й функції робітників свого рівня 5. Економічності – найбільш ефективна й економічна система управління персоналом 6. Прогресивності 7. Перспективності 8. Комплексності 9. Оперативності 10. Оптимальності 11. Простоти 12. Науковості 13. Ієрархічності 14. Автономності 15. Погодженості 16. Стійкості 17. Багатоаспектності 18. Прозорості 19. Комфортності 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Концентрації – концентрація зусиль працівників окремого відділення або всієї системи управління персоналом на вирішенні основних задач 2. Спеціалізації 3. Паралельності 4. Адаптивності (гнучкості) 5. Спадкоємності – загальна методична основа проведення роботи по удосконаленню системи управління персоналом на різних рівнях та різними спеціалістами 6. Безперервності 7. Ритмічності 8. Прямоточності – упорядкованість і цілеспрямованість необхідної інформації за виробкою певного рішення

Методи побудови системи управління персоналом підприємства включають:

- обстеження (самообстеження, інтерв'ювання, активне спостереження робочого дня, миттєві спостереження, анкетування, вивчення документів, функціонально-вартісний аналіз);

- аналіз (системний аналіз, економічний аналіз, декомпозиція, послідовна підстановка, зрівняння, динамічний, структуризації цілей, експертно-аналітичний, нормативний, параметричний, моделювання, функціонально-вартісний аналіз, головних компонент, балансовий, кореляційний і регресійний аналіз, дослідний, матричний);

- формування (системний підхід, аналогій, експертно-аналітичний, параметричний, блоковий, моделювання, функціонально-вартісний аналіз, структуризації цілей, дослідний, творчих нарад, колективного блокноту – «банк» ідей, контрольних питань, морфологічний аналіз);

- обґрунтування (аналогій, зрівнянь, експертно-аналітичний, моделювання фактичного й бажаного становищ досліджуваного об'єкту, розрахунок кількісних та якісних показників оцінки економічної ефективності пропонованих варіантів, функціонально-вартісний аналіз);

- впровадження (вивчення, перепідготовка й підвищення кваліфікації працівників апарату керування, матеріальне й моральне стимулювання нововведень; залучення суспільних організацій, функціонально-вартісний аналіз).

Для свого функціонування система управління персоналом підприємства потребує організаційного забезпечення, інформаційного та технічного забезпечення, нормативно-методичного та правового забезпечення.

Під організаційним забезпеченням розуміють сукупність взаємопов'язаних підрозділів системи управління персоналом й посадових осіб.

Під інформаційним забезпеченням системи управління персоналом розуміють сукупність реалізованих рішень по обсягу, розміщенню та формам організації інформації, що циркулює в системі управління при її функціонуванні [5]. Інформаційне забезпечення, в свою чергу, включає оперативну інформацію, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документації (уніфіковані та спеціальні). При проектуванні та розробці інформаційного забезпечення системи управління важливим є установлення складу й структури інформації, необхідної для прийнятої технології управління.

Під технічним забезпеченням системи управління персоналом підприємства розуміють комплекс технічних засобів – сукупність взаємопов'язаних єдиним керуванням та (або) автономних технічних засобів

збору, реєстрації, накопичення, передачі, обробки, виводу й подання інформації, а також засобів організаційної техніки [5]. Комплекс технічних засобів дозволяє вирішувати задачі керування з мінімальними трудовими й вартісними затратами, із заданою точністю й вірогідністю у задані строки. Він повинен володіти інформаційною, програмною та технічною сумісністю вхідних засобів; адаптуванням до умов функціонування служби управління персоналом; можливістю розширення з метою підключення нових пристроїв.

Під нормативно-методичним забезпеченням системи управління персоналом розуміють сукупність документів організаційного, організаційно-методичного, організаційно-розпорядницького, технічного, нормативно-технічного, техніко-економічного й економічного характеру, а також нормативно-довідкові матеріали, що встановлюють норми, правила, вимоги, характеристики, методи та інші дані, які використовуються при рішенні задач організації праці та управління персоналом та які затверджені в певному порядку компетентним відповідним органом або керівництвом підприємства [5]. Нормативно-методичне забезпечення створює умови для ефективного процесу підготовки, прийняття й реалізації рішень щодо питань управління персоналом.

Правове забезпечення системи управління персоналом складається з використання засобів та форм юридичного впливу на органи та об'єкти управління персоналом з метою досягнення ефективної діяльності підприємства [5]. Основним завданням правового забезпечення системи управління персоналом є правове регулювання трудових відносин між роботодавцем та найманими робітниками, захист прав та законних інтересів працівників, що впливають з трудових відносин.

Система управління персоналом вміщує не тільки функціональні підрозділи, які займаються роботою з персоналом, але й вище керівництво, а також керівництво функціональних підрозділів, що виконують функції науково-технічного, виробничого, економічного керівництва, управління зовнішніми господарськими зв'язками й кадрами, ось чому її неможливо відокремити від системи управління підприємством. Система управління персоналом є базисом побудови системи управління підприємством (рисунок).

Кожна з підсистем системи управління має головне завдання. Основним завданням підсистеми керівництва системи управління підприємством є розробка та реалізація філософії підприємства, основним завданням функціональних підсистем – розробка та реалізація різних видів політики підприємства. Підсистема управління персоналом, будучи головним елементом

системи управління підприємством, розробляє та реалізує кадрову політику підприємства, основою якої є процес кадрового забезпечення.



Рис. 1 - Система управління підприємством

Основними напрямками діяльності підсистеми управління персоналом є:

- стратегічне управління персоналом та кадровою політикою; управління плануванням персоналу; управління наймом, підбором та залученням персоналу;
- управління трудовими відносинами; управління умовами праці; управління розвитком персоналу; управління мотивацією персоналу;
- управління соціальним розвитком; управління розвитком організаційних структур управління; управління правовим, інформаційним забезпеченням системи управління персоналом.

Кадрове забезпечення, інтегруючись у кадрову політику, охоплює низку її найважливіших складових – залучення, відбір та наймання персоналу; підбір та розміщення персоналу; професійну орієнтацію та адаптацію персоналу; мотивацію та стимулювання персоналу; професійне навчання, атестацію персоналу та просування по службі; управління діловою кар’єрою персоналу, а отже спричиняє активний вплив на систему управління підприємством та на підприємство в цілому, бо надає підприємству основну умову його сучасного функціонування – конкурентоздатний кадровий потенціал з високим рівнем

професіоналізму та компетентності, особистісних якостей, працівників з інноваційним та мотиваційним механізмом.

Система управління персоналом дозволяє підприємству чітко реагувати на події у зовнішньому середовищі, обирати такі варіанти поведінки, які б узгоджували його економічні процеси з вимогами господарського механізму країни. Від злагодженої роботи системи управління персоналом з іншими функціональними підсистемами, грамотної реалізації кадрової політики та процесу кадрового забезпечення залежить успішна діяльність підприємства.

Висновки. Таким чином, було визначено місце системи управління персоналом в системі управління підприємством, наведені принципи та методи системи управління персоналом на підприємстві, а також визначена роль кадрового забезпечення в системі управління персоналом. На жаль, на багатьох підприємствах України побудова якісної системи управління персоналом за багатьма причинами залишається досить складною проблемою, що в кінцевому варіанті призводить до банкрутства цих підприємств, тому питання побудови ефективної системи управління персоналом залишається відкритим й потребує подальшої розробки й удосконалення.

Список літератури: 1. *Гринева В.Н., Буцкая И.О.* Современные подходы к системе управления персоналом предприятия // Экономика развития. Вип. 2 (22). – Харків: ХДЕУ, 2002. – С. 65-68. 2. *Гриньова В.М., Зайцева О.Ю.* Социально-экономические аспекты управления персоналом на предприятии. // Экономика развития. Вип.3 (31). – Харків: ХНЕУ, 2004. – С. 66. 3. *Доронина М.С.* Управление экономическими та социальными процессами предприятия. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 431с. 4. *Кацай М.* Разрабатываем систему управления персоналом // Управление персоналом. – 2004. – №21. – С. 40-43. 5. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом организации / – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 6. *Продиус И.П., Владимирова Т.А., Запорожан Д.В., Продиус Ю. И.* Управление персоналом /– Одесса, 2001. – 251с. 7. *Сербиновский Б.Ю., Самыгин С.И.* Управление персоналом: Учебное пособие для вузов / Под редакцией Б.Ю. Сербиновского, С.И. Самыгина – М.: Приор, 2009.

Надійшла до редколегії 14.02.2013

УДК 658.31

Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством /Т.О. Погорелова, Ю.І. Ігнат'єва // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 127-134. Бібліогр.: 7 назв.

Анализируется система управления персоналом на предприятии как базовый элемент системы управления предприятием и основной фактор его успешного функционирования в современных условиях ориентации экономики Украины на рыночные отношения.

Ключевые слова: предприятие, персонал, система управления, принципы управления.

Analyzes the personnel management system of the enterprise as a basic element of business management and the main factor of its successful operation in today's orientation Ukraine's economy to market relations.

Keywords: enterprise, personnel management system, management principles.

О.В. МАНОЙЛЕНКО, д-р екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Є.М. СТРОКОВ, асистент кафедри ЕАтаО НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ФІНАНСОВОЇ ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті запропоновано теоретичне обґрунтування розробки методичного підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики машинобудівного підприємства на основі формування композиції цілей інноваційного розвитку та сценарного підходу їх реалізації.

Ключові слова: інновації, розвиток, цілі, методичний підхід, оцінка.

Постановка проблеми та актуальність. Як свідчать світові тенденції та аналіз досвіду формування моделей випереджаючого розвитку, як країн Азії, Латинської Америки, так і держав з трансформаційною економікою Східної Європи, тільки впровадження сучасних наукових здобутків у інноваційну продукцію та модернізацію виробничих потужностей, дозволяє підприємствам національної економіки забезпечувати конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі і вихід на нові високоприбуткові ринки. Таким чином, в основі забезпечення стабільного розвитку соціально-економічних систем полягає інноваційна парадигма.

Інноваційна політика підприємства, як управлінська технологія, що визначає пріоритети розвитку підприємства, потребує не тільки врахування факторів технологічного характеру, а й бути забезпечена інвестиційними ресурсами, що у вигляді фінансових потоків можуть бути власного походження, а, також, залучені у зовнішньому.

Вирішенню окремих питань управління інноваційним розвитком підприємств різних галузей присвячено праці Т. І. Лепейко [4] А. І. Кабанова [5], М. О. Кизима [6-8], В. Томпсона [9], Д. Залтмана, Р. Дункана і Д. Нолбека [10], М. Йохни, В. Стадника [11], Ю. Бажала [12].

Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань як в теоретико-методичному ракурсі, що полягають у підґрунті формування механізмів інноваційного управління, так й практичного інструментарію комплексної оцінки фінансового стану та ефективності діяльності підприємства, вони не дозволяють провести ґрунтовні дослідження фінансових факторів, що визначають досяжність та ресурсозабезпеченість цільових пріоритетів інноваційної політики підприємства.

Мета статті. Теоретичне обґрунтування формування методичного

підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Передусім, необхідно з теоретичної і практичної точки зору дати чітке формулювання поняття інноваційна діяльність підприємства.

Здебільшого, у наукових працях, інноваційна діяльність характеризується як «...процеси по прискоренню НТП при створенні нової техніки та передової технології на базі використання досягнень фундаментальної науки, проведення пошукових і прикладних науково-дослідницьких робіт з метою задоволення конкретної потреби народного господарства» [13, с. 16].

Зважаючи на те, що головною функцією управління підприємством є цілепокладання, в основі інноваційної діяльності підприємства полягає формування його інноваційної політики. Таким чином, інноваційна політика підприємства – це ідеологічно спрямований і комплексно організований процес визначення цілей, перспектив і орієнтирів розвитку підприємства та концентрації зусиль на рішенні комплексу завдань його інноваційного розвитку, у відповідності до ключових компетенцій його діяльності.

Вона визначає цілі та механізми поступального руху всіх ланок економічної системи, формує моделі спеціалізації певних бізнес-систем, вирішує завдання забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. В цьому загальному та, на жаль, неупорядкованому конгломераті соціально-економічних та управлінських відносин, свою лінію поведінки формує кожне підприємство, в залежності від стану та динаміки зовнішнього середовища, враховуючи його домінантні тенденції та свої можливості, тобто формує певну систему цілей. Таким чином, інноваційна політика підприємства – це сучасний механізм його самовизначення, саморозвитку, самоуправління, що об'єднує цілі з практикою їх реалізації, вирішує протиріччя організаційного розвитку, збалансовує внутрішні взаємовідносини і взаємодію. Як наслідок, інноваційна політика виступає ще і у якості механізму збалансування інтересів зацікавлених сторін в системі управління підприємством. Вона визначає методику збалансування взаємодій зацікавлених осіб; стратегічні орієнтири розвитку, обирає засоби їх реалізації, допомагає концентрувати зусилля та забезпечувати імпульс руху в потрібному напрямку інноваційного розвитку.

В основі формування інноваційної політики підприємства полягає комплекс цілей, які повинні бути ресурсозабезпеченими та базуватися на певних принципах. Формування цілей інноваційного розвитку промислових підприємств передбачає рішення цілої низки теоретичних і практичних задач

[1 – 3]: дослідження закономірностей протікання інноваційних процесів, розробку критеріїв їх оцінки та визначення ефективності їх реалізації, аналіз факторів, що зумовлюють їх формування (рис. 1).

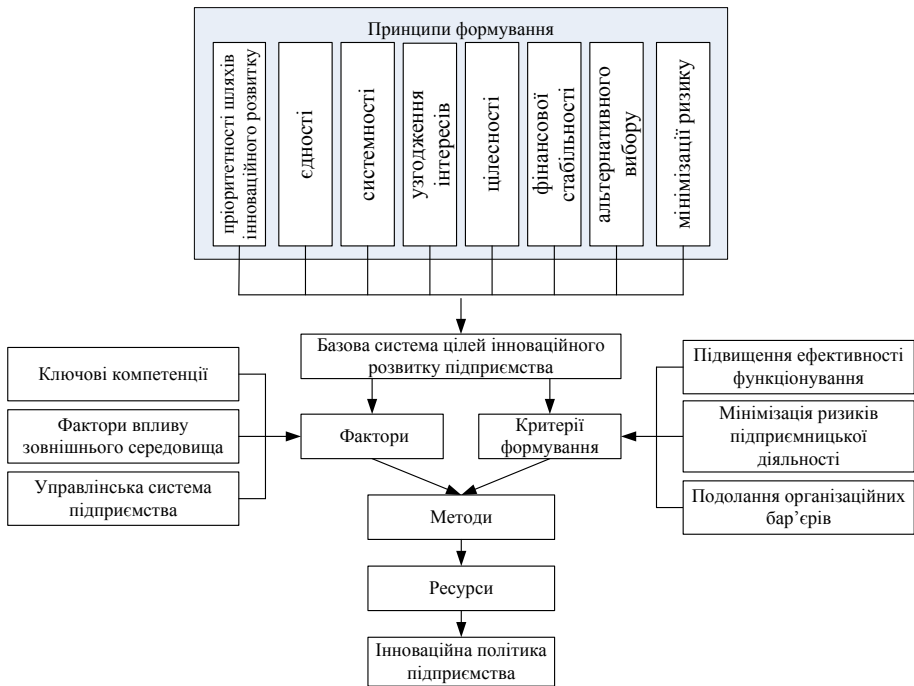


Рис. 1 - Склад компонентів системи визначення та реалізації цілей інноваційної політики

Зважаючи на те, що головними завданнями інноваційної політики є підвищення конкурентоздатності та ефективності діяльності підприємства, то її формування передбачає технічне переоснащення виробничих потужностей, впровадження інноваційної продукції та управлінських технологій, це потребує значних інвестиційних витрат.

Таким чином, здатність підприємства мобілізувати і використовувати всі свої ресурси для цілей забезпечення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності стає все більш значущим фактором.

У цьому контексті виникає потреба у чіткому визначенні цілей та напрямків розвитку, що забезпечуватимуть нерозривний зв'язок між інноваційною політикою та ресурсозабезпеченістю підприємства.

Цілі, що ресурсно не забезпечені, можуть значно знизити загальну ефективність діяльності підприємства, ставати причиною банкрутства. На практиці [14] комплекс цілей підприємства повинен відображати наступні напрямки його діяльності: економічні (досягнення оптимального використання ресурсів підприємства); інноваційно-інвестиційні (забезпечення розвитку підприємства); соціальні (забезпечення потреб працівників та споживачів); досягнення цілей акціонерів (які можуть не збігатися з загальними цілями підприємства або навіть суперечити їм). Тому, підприємство формує не одну, а цілу систему цілей, яка визначається внутрішньою структурою, сферою діяльності та змінюється під впливом факторів зовнішнього середовища та закономірностей розвитку самого підприємства.

Слід зауважити, що розвиток машинобудівного підприємства неможливий без встановлення реальних, логічно узгоджених та обґрунтованих цілей, які відповідають перерахованим вище вимогам і ключовим компетенціям підприємства.

Приймаючи до уваги важливість реалізації інноваційних процесів та широке коло задач, що постають перед підприємством запропоновано визначити наступні групи суб'єктів, що приймають безпосередню участь у цих процесах: суспільство, держава, власники, співробітники, споживачі, постачальники, конкуренти та фінансові інститути. Кожному з цих суб'єктів відносин відповідає комплекс цілей, що змінюються, та мають відповідну підпорядкованість в залежності від пріоритетів інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, у зв'язку з його ключовими компетенціями, що представлені у табл. 1.

Запропонована матриця передбачає визначення ключових компетенцій підприємства, що полягають у підґрунті формування пріоритетів його розвитку у стратегічній перспективі та включає ряд етапів:

- визначити множину показників, які характеризують результати інноваційної політики підприємства;
- визначити цільовий показник, який є індикатором результатів впровадження (ефективності) інноваційної політики;
- побудувати кореляційну матрицю для визначення тісноти зв'язків між пояснюючими показниками та з цільовим показником;
- здійснити авторегресійний аналіз цільового показника та визначити вплив на нього пояснюючих показників, які розраховані за попередній період (лаг);
- визначити взаємозалежності між показниками (наприклад, причинно-наслідкові) та оптимізувати структуру показників (регресорів);

Таблиця 1 – Композиція цілей інноваційного розвитку підприємства

Суб'єкти відносин	Зв'язки	Композиція цілей	Оновлення номенклатури продукції	Модернізація техніко-технологічної бази промислового виробництва	Підвищення ефективності системи управління
Суспільство (А)		Бренд Визнання лідером у сфері технології/інновацій Залучення фінансування через цінні папери	A1 A2 A3	A2 A3	A1 A2
Органи державної влади (В)		Бюджетне фінансування Мінімізація податків Створення і підтримка зовнішніх умов діяльності підприємства	B2 B3	B1 B2 B3	B2 B3
Власники (С)		Створення та забезпечення потенціалу розвитку Гарантія стабільності функціонування Координація діяльності	C1 C2	C1 C2	C2 C3
Співробітники (D)		Кваліфікаційний рівень та висока продуктивність праці Корпоративна культура Мінімізація витрат на оплату праці	D1 D3	D1 D3	D2 D3
Споживачі (Е)		Формування потреб у продукції Задоволення бажань та сподівань Максимізація обсягів продажу	E1 E2 E3	E1 E2 E3	E3
Постачальники (F)		Стабільність постачань Пільгові фінансові умови Довгострокові відносини	F1 F2	F2	F3
Конкуренти (G)		Ринкова доля Конкурентоздатність продукції Вихід на нові ринки	G1 G2 G3	G2 G3	G1 G3
Фінансові інститути (H)		Доступність кредитних коштів Мінімізація кредитних ставок Максимальні строки кредиту	H1 H2 H3	H1 H2 H3	H1 H2

– визначити систему регресійних рівнянь з незалежними показниками (регресорами);

– побудувати структурну модель SEPATH для визначення (підтвердження) гіпотези щодо причинно-наслідкових зв'язків між показниками та обґрунтування ендогенних та екзогенних факторів впливу на цільовий показник;

– визначити основні фактори, управління якими дозволить підвищити значення цільового показника підприємства.

Система факторів впливу повинна відповідати наступним вимогам:

- враховувати як зовнішні, так і внутрішні впливи;
- забезпечувати можливість порівняння показників, що використовуються для аналізу;
- комплексно та всебічно характеризувати інноваційні процеси на підприємстві;
- бути спрямованою на виконання як перспективних, так і поточних завдань;
- повинна бути узгоджена із звітністю підприємства, а витрати на збір та обробку інформації повинні бути мінімальними.

На основі попередніх досліджень та статистичного аналізу даних звітності інноваційних підприємств в роботі було здійснено припущення, що показники економічної діяльності та інноваційної активності мають різну за часом природу впливу на цільовий показник. А саме: у багатьох підприємств існує певний часовий лаг між впровадженням витрат та відповідним економічним результатом.

В дослідженні для систематизації пояснюючих показників пропонується використовувати наступні їх групи, наведені в табл. 2:

- показники, які характеризують результати інноваційної активності (наслідок), ці показники розглядаються на поточний момент часу (t);
- показники, які характеризують інноваційні витрати або їх джерела (причини), ці показники розглядаються на попередній момент часу ($t-1$);
- показники зовнішнього середовища, які характеризують державну інноваційну політику, ці показники розглядаються на поточний (t) та попередній ($t-1$) час.

Дослідження світових тенденцій інноваційного розвитку та процесів модернізації промислових комплексів розвинутих країн світу й країн, що використовують моделі наздоганяючого індустріального розвитку, дозволило визначити високу капіталоемність, як основну характеристику інноваційного процесу. Тому у якості узагальнюючого показника для оцінки ефективності інноваційної політики пропонується використовувати коефіцієнт рентабельності необоротних активів (ROA).

Таблиця 2 - Перелік пояснюючих показників

Ідентифікатор	Назва показника
$K1_{t-1}$	частка витрат на інновації в загальному об'ємі витрат за попередній період (t-1)
$K2_{t-1}$	частка витрат на внутрішні НДДКР у витратах на інновації за попередній період (t-1)
$K3_{t-1}$	частка витрат на зовнішні НДДКР у витратах на інновації за попередній період (t-1)
$K4_{t-1}$	частка витрат на придбання машин і устаткування у витратах на інновації за попередній період (t-1)
$K5_t$	наукоємність продукції на поточний період (t)
$K6_{t-1}$	частка власних джерел фінансування витрат на інновації за попередній період (t-1)
$K7_{t-1}$	частка державних джерел фінансування витрат на інновації за попередній період (t-1)
$K8_{t-1}$	частка інвесторів і притягнутих кредитів у витратах на інновації за попередній період (t-1)
$K9_t$	частка інноваційної продукції в загальному об'ємі реалізованої продукції на поточний період (t)
$K10_t$	частка нової для підприємства продукції в загальному об'ємі реалізованої інноваційної продукції на поточний період (t)
$K11_t$	частка нової для ринку продукції в загальному об'ємі реалізованої інноваційної продукції на поточний період (t)
$K12_{t-1}$	коефіцієнт введення нової техніки за попередній період (t-1)
$K13_{t-1}$	коефіцієнт оновлення основних фондів за попередній період (t-1)
$K14_{t-1}$	коефіцієнт зносу основних фондів за попередній період (t-1)
$iPrice_t$	індекс споживчих цін на поточний період (t)
$iPrice_{t-1}$	індекс споживчих цін на за попередній період (t-1)
$iCLR_t$	індекс ставки кредитування на поточний період (t)
$iCLR_{t-1}$	індекс ставки кредитування за попередній період (t-1)
$iGDP_t$	індекс росту ВВП кредитування на поточний період (t)
$iGDP_{t-1}$	індекс росту ВВП за попередній період (t-1)
$ROA_{(t-1)}$	значення ROA за попередній період (t-1)

Загальний аналітичний вид регресійної моделі для прогнозування значення рентабельності активів ROA на момент часу t, на основі проведення математичного моделювання (на базі дослідження результатів реалізації цілей інноваційної політики 7 підприємств машинобудування за період 2007 – 2012 р.р.) має наступний вигляд:

$$ROA_t = 0,059 \cdot K_{2(t-1)} + 0,165 \cdot K_{11t} + 0,154 \cdot K_{13(t-1)} + \\ + 0,592 \cdot ROA_{(t-1)} + 0,0009 \cdot iPrice_t - 0,001 \cdot iCLR_t + e, \quad (1)$$

де: K_{mt} – показники, які розраховуються на поточний період,

K_{lt-1} – показники, які розраховуються на попередній період.

Важливим етапом побудови регресійної моделі є визначення її структури. Для подальшого управління зміною рівня цільового показника необхідно знайти компроміс між повнотою та точністю формалізації моделі. В дослідженні пропонується для моделювання використовувати найбільш поширений метод крокової регресії [15]. Цей метод визначає процедуру послідовного покрокового відбору та введення у модель незалежних змінних. В результаті, отримана регресійна модель повинна уключати тільки значущі показники (регресори). Але використання крокового аналізу не гарантує наявності причинно-наслідкової залежності між цільовим показником та пояснюючими та не гарантує незалежність регресорів. Тому пропонується провести факторний аналіз (метод головних компонентів) та структурний аналіз SEPATH для обґрунтування природи залежності цільового показника від пояснюючих або визначення існування латентних факторів.

Для проведення факторного аналізу рекомендується обрати тільки показники, які увійшли у структуру регресійної моделі. Це з одного боку дозволяє оцінити незалежність показників в регресійної моделі, а з іншого – визначити їх взаємну структуру.

Проведення факторного аналізу дає змогу обґрунтувати у моделі SEPATH наявність латентних екзогенних та ендогенних факторів для побудови системи (структури) моделей.

Використовуючи латентні фактори, необхідно описати зв'язки спостережуваних і прихованих змінних за допомогою лінійних рівнянь і оцінити їх коефіцієнти.

Таким чином, загальний методичний підхід до побудови структурної моделі (системи регресійних рівнянь) передбачає:

- побудову кореляційної матриці, яка описує тісноту зв'язку між показниками. Слід зазначити, що визначення в явному виді причинно-наслідкових зв'язків пояснюється тим, що для кореляційної матриці тіснота зв'язку між X і Y аналогічна тісноті зв'язку між Y і X;

- визначення латентних екзогенних та ендогенних факторів (на рівні гіпотези, щодо їх наявності);

- побудову причинно-наслідкових зв'язків в явному вигляді між факторами та показниками;

– формалізацію причинно-наслідкових зв'язків за допомогою мови РАТНІ;

– моделювання та оцінку результатів та адекватності запропонованої системи регресійних рівнянь.

Підвищення ефективності діяльності підприємства взаємозв'язане з забезпеченням його фінансової стійкості. Тобто при прийнятті рішень щодо запровадження інновацій повинна бути проведена оцінка не лише ефективності їх запровадження, а й стабільності фінансового стану підприємства. Таким чином, фінансова оцінка реалізації цілей – це головне завдання обґрунтування їх вибору при розробці інноваційної політики.

При прогнозуванні майбутнього стану господарюючого суб'єкту найскладнішим питанням залишається імовірнісний характер параметрів розвитку підприємства та сценаріїв впливу зовнішнього середовища. Тобто, при оцінці реалізації цілей інноваційного розвитку необхідно враховувати невизначеність та ризик інноваційної діяльності.

Тому прогнозування передбачає розробку декількох близьких за імовірністю, але суттєво різноспрямованих варіантів майбутніх дій та стану зовнішнього середовища. При такому підході увага акцентується на питаннях, необхідності інтеграції сценарного підходу у систему формування інноваційної політики підприємства.

Сутність сценарного підходу полягає у порівнянні декількох равноймовірних варіантів розвитку ситуації, з урахуванням характерних для кожного суб'єктивних та об'єктивних факторів, врахуванні специфічних можливостей та ризиків. Тобто, сценарій – це логічно чи математично спрогнозований опис можливого майбутнього стану суб'єкта господарювання після реалізації певної комбінації дій.

Узагальнюючи наведені вище положення, можна запропонувати послідовність дій для побудови моделі щодо прогнозування результатів реалізації інноваційної політики для підприємств машинобудування:

– обґрунтування вибору цільових показників інноваційної активності підприємств з точки зору загальної ефективності, конкурентоздатності і інвестиційної привабливості машинобудівних виробництв;

– вибір аспектів інноваційної діяльності і відповідних факторів, що враховують специфіку виробничої та інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, що впливають на ефективність і інвестиційну привабливість;

– визначення ендогенних та екзогенних показників відповідно до їх впливу на інноваційні процеси суб'єкта господарювання;

– визначення впливу значень показників попереднього періоду на цільовий показник;

- побудова регресійної моделі на основі крокової регресії (метод Forward). Визначення переліку найбільш значущих показників;
- проведення факторного аналізу взаємозв'язків знайдених показників;
- обґрунтування керованих і некерованих факторів, домінуючих змінних;
- побудова моделей SEPATN для визначення причинно-наслідкових зв'язків та наявності латентних факторів;
- на основі структури регресійних моделей виявити характер та ключові фактори підвищення ефективності, результативності та інвестиційній привабливості підприємств;
- проведення оцінки реалізації цілей інноваційного розвитку використовують сценарний підхід з урахуванням обмеженості фінансових ресурсів підприємства у взаємозв'язку із підтримкою його стійкого фінансового стану.

Запропонований підхід дозволить підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності за рахунок обґрунтування та формування ефективної інноваційної політики.

Висновки. Запропонований в роботі комплексний методичний підхід до побудови системи цілей інноваційної політики підприємства збалансовує взаємовідносини сторін в системі управління суб'єктом господарювання у зв'язку з обраними пріоритетними ключовими компетенціями у трикутнику модернізація устаткування-оновлення продукції-підвищення ефективності управління.

По результатах дослідження побудовано матрицю, яка дозволяє визначати цільові пріоритети групування цілей підприємства з ключовими учасниками системи його управління.

Зважаючи на той суттєвий факт, що цілі інноваційної політики повинні бути ресурсозабезпечені запропоновано методичний підхід до визначення ключових пріоритетів розвитку підприємства в залежності від трьох його ключових компетенцій, пов'язаних з модернізацією виробничих потужностей, оновленням асортименту продукції та ефективністю управлінської системи. Оптимізація розподілу ресурсів відбувається на основі сценарного підходу, у підґрунті якого полягає максимізація цільового показника – рентабельності активів підприємства (ROA).

Напрямки подальших досліджень: теоретичне і емпіричне обґрунтування регресійної моделі визначення ключових факторів інноваційного розвитку підприємства дозволяє у подальшому розробити економіко-математичні моделі оптимізації розподілу фінансових ресурсів між ключовими напрямками інноваційного розвитку підприємства, з урахуванням лімітів, що може інвестувати підприємство без втрати своєї фінансової стійкості.

Список літератури: 1. Самсонов А. Н. Инновационное развитие предприятий как стратегическое направление деятельности : монография / А. Н. Самсонов. – М. : Палеотип, 2005. – 59 с. 2. Латин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Латин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с. 3. Бармута К. А. Специфика инновационного развития промышленных предприятий : монография / К. А. Бармута. – Ростов на Дону : Издательский центр ДГТУ, 2008. – 140 с. 4. Лелейко Т. І. Інноваційний менеджмент / Т. І. Лелейко, В. О. Каюда, С. В. Лукашов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 440 с. 5. Кабанов А. И. Прогнозы инновационного развития угольной отрасли / А. И. Кабанов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 84–88. 6. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 208 с. 7. Пономаренко В. С. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 232 с. 8. Кизим М. О. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року : монографія / М. О. Кизим, О. М. Тищенко, А. Б. Аваков та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с. 9. Thompson V. Bureaucracy and innovation. – *Administr. Sci. Quart.*, 1965, June. 10. Zaltman G., Duncan R., Holbeck J. Innovations and organizations. N. Y., 1973. 11. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с. 12. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посібник. / Ю. М. Бажал. – К. : «Заповіт», 1996. – 238с. 13. Устинов В. А. Управление научно-техническим прогрессом на предприятии / В. А. Устинов. – М. : ГАУ им. С. Орджоникидзе, 1991. – 63 с. 14. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку. монографія. / П. Т. Бубенко – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с. 15. Дрейпер С. Прикладной регрессивный анализ: В 2-х кн. Кн.1 / С. Дрейпер : пер. с англ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика. – 1987. – 321с. 16. Дюк В. Data mining: учебный курс (+CD) / В. Дюк, А. Самойленко. – СПб. : Питер, 2001. – 368 с. 17. Данилов Д. Л. Главные компоненты временных рядов: метод «Гусеница» / Д. Л. Данилов, А. А. Жигляевский. – СПб. : СПбГУ, 1997. – 308 с. 18. Третьяк Л. Н. Обработка результатов наблюдений: Учебное пособие / Л. Н. Третьяк. – Оренбург : ГОУ ОГУ, 2004. – 171 с.

Надійшла до редколегії 15.02.2013

УДК 338.246

Формування методичного підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики підприємства/О.В. Манойленко, Є.М. Строков // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 135-145. Бібліогр.: 18 назв.

This article offers a theoretical substantiation of development of a methodological approach to the financial evaluation of the implementation of innovation policy goals machine building enterprise by forming a composition goals innovative development and scenario approach implementation.

Keywords: innovation, development, objectives, methodological approach, assessment.

В статье предлагается теоретическое обоснование разработки методического подхода к финансовой оценке реализации целей инновационной политики машиностроительного предприятия на основе формирования композиции целей инновационного развития и сценарного подхода их реализации.

Ключевые слова: инновации, развитие, цели, методический подход, оценка.

С.Е. КУЧІНА, канд.екон.наук, доц. каф. ЕіМ, НТУ «ХП», Харків
Г.М. НЕПЛОХ, магістрант каф. ЕіМ, НТУ «ХП», Харків

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто методологію визначення ефективності виробництва, проаналізовано існуючі підходи до визначення результатів та витрат виробництва, обґрунтовано доцільність використання системи показників економічної ефективності виробництва

Ключові слова: ефективність, показники оцінки, підходи визначення ефективності, критерії економічної ефективності.

Вступ. Питання розвитку та економічного зростання українських підприємств визнається сьогодні невід'ємною частиною усього процесу сприяння зростанню економічного розвитку та максимального використання потенціалу країни для підвищення рівня її конкурентоспроможності у очах світової спільноти. Відтак, розвиток загального механізму ефективного росту економіки в цілому безпосередньо залежатиме від динаміки та рівня ефективності кожного окремого підприємства як елемента сприяння досягнення домінуючих позицій. Тому, основним завданням, яке потребує негайного вирішення, є підвищення рівня ефективності діяльності підприємств.

Для того, щоб підвищити ефективність діяльності підприємства, її треба спершу оцінити. Оцінювання ефективності роботи підприємства є одним з основних елементів системи управління та обґрунтування господарських рішень. Проведення комплексного оцінювання діяльності за різними напрямками за допомогою показників виробничо-господарської діяльності - завдання для внутрішніх та зовнішніх користувачів, які зацікавлені в адекватній оцінці. Різноманітність методів, які застосовуються для цього, зумовлена наявністю конкурентного середовища. Тому виникає необхідність використання ефективних підходів до діагностики економічного стану підприємства, а також знаходження оптимальних шляхів його розвитку та методів управління, які будуть сприяти виходу підприємства на позитивну траєкторію функціонування.

Постановка задачі. Завдання дослідження полягає у визначенні методології оцінки економічної ефективності виробництва.

Методологія. Під час дослідження застосовано методи аналізу, синтезу та порівняльний метод.

Результати дослідження. В економіці підприємства в загальному вигляді під ефективністю розуміють результативність господарської діяльності, співвідношення між досягнутими результатами та затратами живої і уречевленої праці. Рівень ефективності характеризує рівень розвитку виробничих сил і є одним з найважливіших показників розвитку економіки. На підприємстві витрати мають форму авансованого основного і оборотного капіталу, а кінцеві результати – форму прибутку. Таким чином, показник економічної ефективності дає уявлення про те, якою ціною підприємство отримує прибуток [1].

Питання теорії й методології оцінки ефективності були і є сьогодні предметом вивчення як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Основу досліджень у зазначеному напрямку становлять роботи таких провідних вітчизняних науковців як А.І. Яковлев, П.Г. Перерва, П.А. Орлов, Л.К. Безчасний та зарубіжних вчених В. Паретто, Й. Шумпетр, М.Х. Мескон, М. Альберт та інші.

Загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням:

$$F = \frac{E}{P} \quad (1)$$

де F - ефективність; E - ефект (результати); P - витрати (ресурси).

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори. Але для середньостатистичного підприємства, яке діє в умовах ринку, врахування зазначених факторів гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві [4].

Взагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що - витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійним. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів:

1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;

2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;

3) ресурсно-витратний, до уваги береться певна оцінка наявних ресурсів і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також

значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Розрізняють натуральні, вартісні, умовні і інші показники оцінки економічної ефективності. Використання кожного з них має свої як позитивні, так і негативні сторони. Широке використання отримали натуральні показники. Їх застосування є досить обмеженим, оскільки використовуються вони тільки при порівнянні однорідного продукту чи якісно однорідної праці [2].

Систему показників економічної ефективності виробництва можна представити наступним чином:

1) Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва. Одним з найбільш відомих методів оцінки ефективності діяльності підприємства є метод рентабельності. Найбільш поширеними показниками в практиці вітчизняних підприємств є такі як: рентабельність продукції, рентабельність виробу та рентабельність обороту. Крім них підприємство може використовувати і ряд інших показників для виміру прибутковості своїх активів, ресурсів та продукції [1].

2) Показники ефективності використання фінансових коштів. Ефективність діяльності підприємства характеризується його фінансовим станом, важливими загальними показниками якого виступають: платоспроможність, ліквідність підприємства, вона характеризується коефіцієнтом загальної ліквідності та коефіцієнтом покриття. Також розраховуються коефіцієнти незалежності та заборгованості[3].

3) Показники ефективності використання живої праці. До групи показників ефективності використання живої праці можна віднести наступні: продуктивність праці (виробіток продукції, трудомісткість продукції); темп зростання продуктивності праці; частка приросту обсягу виробництва в результаті зростання продуктивності праці; відносна економія живої праці.

4) Показники якості продукції. Сучасна наука і практика виробили систему кількісної оцінки властивостей продукції, які дають показники якості. Групи показників якості властивостей предметів (товарів): показники призначення товару; показники надійності; технологічності; стандартизації і уніфікації; ергономічні; естетичні; транспортальності; патентно-правові; екологічні; показники безпеки.

5) Показник ефективності використання матеріальних ресурсів. До цієї групи можна віднести матеріаломісткість продукції, матеріаловіддачу,

коефіцієнт використання сировини та матеріалів, витрати палива та енергії на 1 грн. чистої продукції, економію матеріальних витрат.

Щодо практичного використання критеріїв економічної ефективності в галузях і господарюючих суб'єктах, можна виділити наступні рекомендації:

- орієнтацію підприємства на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці;
- вивчення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технологій та покращення організації виробництва;
- створення дієвого механізму підвищення ефективності господарювання.

Висновки: Отже, необхідно відзначити, що проблема ефективності діяльності підприємства завжди посідала одне з найважливіших місць в питаннях економіки, оскільки важливо не лише створити підприємство, але й змусити його працювати, приносячи кращі результати. Критерієм ефективності виробництва є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію можна виразити за допомогою системи показників економічної ефективності виробництва. Використання представленої системи показників економічної ефективності виробництва дозволить узагальнити і більш повно відобразити кінцеві результати використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу.

Список літератури: 1. *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 342с. 2. *Барнгольц С. Б.,* Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений, М.: 2003. – 541с. 3. *Р. Дяківа.* – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 648с. 4. *Вігуржинська С. Ю.* Економіка підприємства. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2006. – 257с.

Надійшла до редколегії 19.02.2013

УДК 658:330.131.5

Методичні засади формування системи показників економічної ефективності виробництва /С.Е. Кучіна, Г.М. Неплох // Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 21 (994) - С. 146-149. Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрены проблемы повышения эффективности деятельности предприятия, проанализированы существующие подходы для определения эффективности, обоснована целесообразность использования системы показателей экономической эффективности производства

Ключевые слова: эффективность, показатели оценки, подходы определения эффективности, критерии экономической эффективности.

The article considers the problem of improving the effectiveness of activity of the enterprise, analysis of the existing approaches to determine the effectiveness, expediency of use of the system of indicators of economic efficiency of production

Keywords: efficiency, evaluation indicators, approaches determine the effectiveness of, the criteria of economic efficiency.

С.О. КЛИМОВА, канд.экон.наук., доц. НТУ «ХПИ», Харьков

АНАЛИЗ ВЕКТОРНЫХ ПЕРСПЕКТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

В статті проводиться аналіз переваг та недоліків вибору західного та східного інтеграційного вектору. На базі аналізу запропоновано вибір певного напрямку.

Ключові слова: інтеграція, Митний союз, Єдиний економічний простір, Європейський Союз.

Введение. Проблема выбора Украиной интеграционного вектора продолжает оставаться на сегодняшний день одной из самых актуальных. Большое количество противоречивых прогнозов и оценок по поводу вступления, как в ЕС, так и в ТС со странами СНГ, усложняет нахождение оптимального решения относительно векторной ориентации.

С одной стороны, Украина не может стоять в стороне от интеграционных процессов, происходящих в мире. Находясь «за бортом», она проигрывает, не получая главного эффекта от интеграции – экономии на масштабе. Ведь так же, как и при объединении нескольких предприятий, объединение стран позволяет участникам получать синергетический эффект, основанный на снятии ограничений при перемещении товаров, услуг, а также факторов производства.

С другой стороны, анализируя специфику взаимодействия стран того или иного интеграционного объединения, их экономический и политический опыт в процессе сотрудничества, мы должны ответить на вопрос, в какую сторону нам идти, и готовы ли мы в настоящий момент интегрироваться?

Анализ основных достижений и литературы. Проблема экономической интеграции на сегодняшний день исследуется многими украинскими учеными. Анализом последствий выбора соответствующего интеграционного вектора занимались: В. Геец, В. Мунтиян, А. Гальчинский, А. Филипенко, И. Бураковский, Ю. Борко, Д. Гавриков и другие. Эти ученые внесли большой вклад в исследование положительных и отрицательных сторон выбора Украиной как западного, так и восточного вектора. С течением времени, ситуация изменилась, как в Украине, так и в мире. Многие весомые факторы, оказывающие еще в недалеком прошлом серьезное влияние на исследуемую проблему, стали весить значительно меньше. И, наоборот, появились новые факторы, которые ранее вообще не учитывались.

Цели исследований, постановка задачи. Целью исследования является на основе имеющихся данных определение эффективного для Украины интеграционного вектора. Для достижения этой цели была поставлена задача проанализировать перспективы вступления Украины, как в ЕС, так и в ТС со странами СНГ, определить возможные выигрыши и потери, возникающие в силу выбора того или иного интеграционного вектора.

Попробуем объективно разобраться с тем, что же Украина выиграет, а что может потерять, в результате присоединения к тому или иному интеграционному блоку стран.

Материалы и результаты исследований. На сегодняшний день страны ЕС для нас являются наибольшими иностранными инвесторами. Несмотря на финансово-экономический кризис, затянувшийся в Европе, они инвестируют в Украину больше, нежели чем США и страны СНГ вместе взятые. Объем прямых инвестиций в экономику Украины из стран ЕС по состоянию на 1 января 2012 г. составил 40,1 млрд. долл. (или 80% от общего объема прямых инвестиций в Украину) [1]. Значительные объемы инвестиций из стран ЕС сосредоточены на предприятиях промышленности (33,7%). В финансовых учреждениях аккумулировано 31,6% прямых инвестиций [1].

Подчеркнем тот факт, что в Европе эффективно функционирует институт права. Судебная система в странах ЕС в большей степени защищает права граждан и является менее коррумпированной, по сравнению с украинской. Переход к правовым стандартам ЕС сыграл бы для Украины немаловажную роль, особенно при отстаивании своих прав рядовых граждан. Реструктуризация экономики в любом цивилизованном обществе начинается с формирования справедливой судебной системы. Таким образом, адекватная адаптация Украины к нормам и стандартам ЕС способна заложить фундамент для реальной эффективной реструктуризации экономики.

Проанализируем товарооборот Украины на сегодняшний день со странами ЕС и СНГ. Статистика показывает, что украинский экспорт по состоянию на январь – август 2012 г. в страны СНГ составлял 37% (16,776616 млрд. долл.), а экспорт в страны ЕС за тот же период – 25% (11,165764 млрд. долл.) от общей величины украинского экспорта (45,266953 млрд. долл.) [2]. Но при этом вывоз технoемкой продукции (ядерные реакторы, котлы, машины, электрическое оборудование, железнодорожные локомотивы, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного, летательные аппараты, судна, оптические и фотографические устройства и аппараты) в страны СНГ по состоянию на январь – август 2012 г. составил 6,038653 млрд. долл. (36% от общего экспорта в страны СНГ), а вывоз аналогичной продукции в страны ЕС за тот же период – 1,814760 млрд. долл.

(16% от общего экспорта в страны ЕС) [2]. Вывоз черных металлов в страны СНГ составляет 2,0677 млрд. долл. по состоянию на январь – август 2012 г. (12,3% от величины украинского экспорта в страны СНГ), а в страны ЕС – 2,532913 млрд. долл. (23% от величины украинского экспорта в страны ЕС) [2]. Данные статистики показывают, что страны ЕС в меньшей степени заинтересованы приобретать высокотехнологичную украинскую продукцию по сравнению со странами СНГ. В основном они предъявляют спрос на товары с низкой добавленной стоимостью. Изменить сложившуюся тенденцию, к сожалению, в ближайшем будущем, будет нелегко.

Опыт стран, недавно присоединившихся к ЕС (Греция, Латвия, Литва, Эстония, Польша, Венгрия), говорит об очень сложном периоде их адаптации к торговому режиму данного объединения. Так, в Греции многие уверены, что предпосылкой экономическому кризису стали реформы, проводимые по требованию ЕС, преимущественно в секторе сельского хозяйства. Введение квот на сельскохозяйственную продукцию после вступления Греции в ЕС стало одной из причин возникновения отрицательного сальдо внешней торговли в данном секторе. После вступления в ЕС, Греция также практически потеряла целую отрасль легкой промышленности [3].

Латвия после вступления в ЕС была вынуждена закрыть сахарные заводы, завод «Ливанского стекла», РигаСельМаш, а также крупную бумажную фабрику. За время независимости её внешний долг возрос на 7 млрд долл. Литва лишилась Игналинской атомной электростанции. Это было одним из основных требований её вступления в ЕС. Внешний долг Литвы также за время независимости возрос на 3 млрд. долл. В Эстонии был закрыт машиностроительный завод им. Вольта, выпускающий двигатели и прочее оборудование для энергетики, а также многие рыбные заводы. По требованию ЕС была уменьшена в несколько раз выработка электроэнергии с 19 млрд. киловатт-часов до 7 млрд. киловатт-часов [3].

Польша понесла большой урон в угольной промышленности. Около 75 % польских шахтеров после закрытия основной части шахт потеряли работу. Здесь же закрылись десятки мелких судостроительных заводов. Внешний долг Польши на момент вступления в ЕС составлял 99 млрд. долл, а на начало 2011г. – 245,5 млрд. долл.

В момент вступления Венгрии в ЕС массовое производство знаменитых «Икарусов» было прекращено, два года завод простаивал. Сейчас здесь осуществляется сборка транспорта лишь по индивидуальным заказам [3].

Как видно, не все страны, присоединившиеся к ЕС смогли спокойно пережить период реструктуризации своих экономик и адаптации к новым правилам и стандартам стран ЕС.

Вступление Украины в ЕС на сегодняшний день возможно, но неподготовленность многих секторов отечественной экономики может привести к болезненной адаптации, способной свести на нет все положительные эффекты данного интеграционного процесса. Кроме того, в ситуации экономического кризиса, как показала практика, европейские страны решают, в первую очередь, свои собственные проблемы, что вполне естественно, и под давлением внутренних противоречий часто грозят возвращением к протекционизму.

Каковы перспективы участия Украины в ТС со странами СНГ? Интеграция Украины в ТС со странами СНГ на нынешнем этапе, по нашему мнению, возможна и менее болезненна с точки зрения её адаптации к торговому режиму стран ТС. Более того, по прогнозам Института экономики и прогнозирования НАНУ, задачей которого является разработка стратегических прогнозов и программ социально-экономического развития, лишь полноценная интеграция Украины в ЕЭП может дать толчок к её развитию. Суммарный эффект от создания ЕЭП для всех его участников без присоединения к нему Украины за 2011—2030 гг. оценивается в \$900 млрд. (в ценах 2010 г.), тогда как в случае присоединения нашей страны — более чем в \$1,1 трлн. [6]. Таким образом, общий положительный эффект этого сценария интеграции для украинской экономики оценивается за тот же период в \$219 млрд. (в ценах 2010 г.), т. е. в \$12,2 млрд. в год (6% дополнительного роста ВВП) [4,6].

Но здесь необходимо отметить, что одним из ключевых факторов оценки предполагаемого экономического эффекта, заложенного в прогнозах — является снижение Россией цен на энергоносители в результате присоединения Украины к ЕЭП. По нашему мнению, этот фактор является довольно-таки спорным, поскольку недавно сделанные заявления В. Путина о переходе России с 2015 года к рыночным ценам на энергоносители, заставляет усомниться в её альтруистических намерениях относительно Украины. Вряд ли украинский пользователь будет платить цену меньшую за газ, нежели россиянин. Кроме того, энергетическая составляющая усилит зависимость Украины от статей критического импорта и законсервирует энергозатратность украинской экономики. В прогнозах В. Гееца акцент также делается на получении экономического эффекта преимущественно за счет сокращения или отмены таможенных тарифов во взаимной торговле между странами. При этом анализ влияния нетарифных ограничений на данный процесс отсутствует, хотя нетарифные ограничения имеют более жесткий характер влияния на импорт, и могут «свести на нет» всю либеральную тарифную политику.

Следует также отметить еще один фактор, затрудняющий интеграцию Украины в ТС со странами СНГ. В отличие от европейских стран, где нет

выраженного доминирующего единоличного участника, в странах СНГ только на Россию приходится около 80 % совокупного ВВП. Здесь возникает спорный вопрос о равноправии партнеров. РФ имеет возможность диктовать цены, и условия осуществления импорта, находясь не только в качестве продавца, но, как показывает практика, и в качестве покупателя, поскольку имеет необходимые валютные резервы для закупки практически всех аналогов украинских товаров в других странах. Зависимость Украины от товаров критического импорта также дает преимущества России в вопросе установления цен на них. Т.е. просматривается форма зависимости Украины в российско-украинских отношениях [5]. Из всех возможных форм сотрудничества: независимая, взаимозависимая и зависимая, последняя не является самой лучшей.

Заметим, также, что переход к ТС со странами СНГ на первых порах приведет к достаточно ощутимым финансовым потерям в силу изменения правил таможенного регулирования. В отличие от этапа Зоны свободной торговли, на этапе ТС таможенные пошлины будут перечисляться в бюджет в стране-производителе. Т.е., экспортируя продукцию в Россию, мы её будем облагать экспортными пошлинами, поступающими в бюджет Украины. Но на сегодняшний день, импорт из стран СНГ (за 2011 г.) составляет 37,2124 млрд. долл., а экспорт в страны СНГ составляет 26,177 млрд. долл. [2] Таким образом, Украина теряет налогооблагаемую базу в размере 11,0354 млрд. долл.

Распределение поступлений от таможенных пошлин, которое сейчас действует в ТС, окажется не в пользу Украины, поскольку сегодня в Россию отчисляется 88% доходов от таможенных пошлин, в Казахстан – 7,3%, в Беларусь – 4,7%. Украина – транзитное государство и основная часть грузов, проходящих через неё – идет в РФ.

Соглашение о Зоне свободной торговли, подписанное со странами СНГ, в т. ч. и Россией, предполагало отмену таможенных пошлин во взаимной торговле между нашими странами. Но мы видим, что это правило не работает. Кроме того, за последние годы Россией был установлен запрет на ввоз украинского мяса, конфет, сыра, устанавливались квоты на ввоз труб и т.д. К сожалению, на сегодняшний день, коррумпированная судебная система практически всех стран СНГ, нецивилизованное выполнение основных принципов соглашения о Зоне свободной торговли ставит под сомнение целесообразность вступления Украины в ТС.

Но, несмотря на существующие спорные моменты при вступлении Украины в ТС со странами СНГ, нельзя забывать о том, что восстановление ранее разорванных хозяйственных связей с бывшими странами Союза при равноправии участников и эффективном функционировании института права

во всех странах интеграционного объединения, способно достаточно быстро поднять украинскую промышленность на новый качественный уровень. По мнению В. Гееца, только при восстановлении производственных и промышленных взаимосвязей на постсоветском пространстве, возможно изменить структуру отечественной экономики в пользу отраслей с более высоким уровнем переработки. Тогда доля машиностроения в валовом выпуске Украины может увеличиться, по меньшей мере, с нынешних 6% до 9% [4].

К отраслям, которые могут дать ощутимый прирост, в случае вступления Украины в ЕЭП, относятся наиболее высокотехнологичные — авиастроение, судостроение, энергетическое машиностроение, ВПК. Использование имеющегося машиностроительного потенциала и разработка проектов по промышленной сборке позволит увеличить долю машин и оборудования в экспорте Украины в страны ЕЭП по меньшей мере до 20% к 2030 г. [4]. Например, в структуре суммарного экспорта Украины в ЕЭП доля авиационной техники увеличится к 2030 г. с нынешних 2,6% до 6,3%, а судостроения — с 0,4% до минимум 1,2%, согласно прогнозам Института экономики и прогнозирования НАНУ [4].

Естественно, положительные результаты произойдут только в том случае, если в основу будет поставлено использование новых технологий, что возможно сейчас путем ускоренного формирования промышленных кластеров с привлечением научных кадров. Мы полностью согласны с мнением В. Гееца, который утверждает, что никакого положительного эффекта — ни в процессе интеграции на восток, ни на запад — не возникнет, если мы не расширим технологические перспективы, технологический уровень нашей экономики, если не разрешим сложнейшие задачи модернизации, которые должны определить сами [4]. Если Украина пойдет по данному пути, на наш взгляд, её адаптация к торговому режиму ТС будет менее болезненная и более стабильная.

Выводы. Подводя итог, хотим подчеркнуть, что исходя из сложившейся в мире ситуации, стратегически оправданным и более целесообразным для Украины является вариант присоединения к ТС со странами СНГ, а, впоследствии, и вступление в ЕЭП. Если не брать в расчет спорный вопрос о снижении Россией цен на энергоресурсы, а также динамике мировых цен на нефть, основной экономический эффект интеграции будет достигнут за счет воссоздания ранее разорванных хозяйственных связей со странами СНГ, восстановления промышленного производства, наращивании экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью в силу ускоренного обновления технологической базы и устранения тарифных и нетарифных ограничений в торговой политике между нашими странами.

Вступление Украины в ЕС предполагает быстрые кардинальные структурные преобразования в экономике, большая часть которых, безусловно, нужна, но которые на текущем этапе могут оказаться роковыми. Это достаточно рискованный вариант проверки на прочность национальной экономики. Адаптация к торговому режиму стран ЕС также может оказаться для Украины более болезненной, поскольку существует угроза потери части рынков стран СНГ, куда экспортируется преимущественно продукция с высокой степенью переработки сырья. Как результат, в лучшем случае, это может привести к наращиванию отрицательного сальдо торгового баланса и росту государственного долга.

Присоединение Украины к ТС требует серьезной подготовки. Помимо проведения ускоренной модернизации технологической базы, необходимо выявить потенциально уязвимые отрасли и разработать меры по снижению негативного на них влияния интеграционного процесса. Как было отмечено выше, реструктуризация экономики начинается с формирования справедливой судебной системы. Пока институт права в Украине не будет полноценно функционировать, мы будем вынуждены подсчитывать не положительные, а отрицательные эффекты при вступлении в любое интеграционное объединение.

Список литературы: 1. Объем прямых инвестиций в Украину из ЕС. <http://www.rbc.ua>. 2. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за січень-серпень 2012 року. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. *И. Ковальчук* Цена ЕС. <http://www.segodnya.ua> 4. *Ю. Лукашин* Вопрос на 219 млрд. долл. // Газета 2000. – №4 (591) от 27.01.2012. 5. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / *Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.С.* та інші. – К.: Либідь, 2002. 6. *В. Гец* Куда и с кем // Газета 2000. – № 51 от 23.12.2011.

Надійшла до редколегії 19.02.2013

УДК 339.9

Анализ векторных перспектив экономической интеграции Украины / С.О. Климова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 150-156. Бібліогр.: 6 назв.

В статье анализируются преимущества и недостатки выбора западного и восточного интеграционного вектора. На основе анализа предложен выбор соответствующего направления.

Ключевые слова: интеграция, таможенный союз, Единое экономическое пространство, Европейский Союз.

There have been analyzed the advantages and disadvantages of choice Western and Eastern integration vector in article. On the basis of analysis has been proposed the choice of appropriate direction.

Keywords: integration, Customs union, Common economic space, the European Union.

С.В. ГАРМАШ, старший викладач НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ЕТОСУ ЯК ЧИННИКА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ В ЕКОНОМІЦІ ТА ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті надається увага формуванню підприємницького етосу в Україні, проводиться його аналіз як універсального феномену та розглядаються особливості його становлення на традиційному культурному ґрунті.

Ключові слова: підприємницький етос, соціокультурний феномен, універсальний феномен, культурний ґрунт, господарча діяльність.

Вступ

Підприємництво у всій багатоманітності проявів являє собою широке проблемне поле для досліджень.

Як звісно, підприємництво - це самостійна, ініціативна, на власний ризик і під свою майнову відповідальність діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою одержання прибутку, а також інших вигід, а розвиток підприємництва - це один із найпотужніших ресурсів зайнятості та доходів територій і населення при неспроможності держави забезпечити централізовану підтримку розвитку регіонів.

Термін “етос” (з грецької – звичай, характер) охоплює сукупність рис індивідуального характеру. До сучасної науки цей термін увійшов під назвою “етос науки”, завдяки соціологу Р. Мертону, який розумів його як систему норм, що забезпечує функціонування її як соціального інституту.

Україна – особливий випадок. Вона зазнала цілу низку сильних історико-культурних впливів. При цьому православ'я залишається одним з найсильніших культурних чинників формування особливої духовної атмосфери нашого суспільства, в якій складаються нові відносини та традиції, більше притаманні західному підприємницькому етосу. Наявність християнських традицій уже само по собі свідчить про здатність України сприймати систему цінностей західної цивілізації, зокрема підприємницької культури. Як країна християнської культури Україна – це простір нереалізованої господарської ініціативи та морально регламентованого підприємництва. Безумовно, потенційні можливості православ'я справді

великі, але щодо формування сучасної культури господарювання, вони залишаються лише потенційними можливостями.

Мета роботи – обґрунтування значення культурного підґрунтя у формуванні підприємницького етосу в Україні та його аналіз не як соціально-філософської проблеми та соціокультурного феномену, а як універсального феномену та особливостей його становлення на традиційному культурному ґрунті.

Завданням роботи є доведення вирішальної ролі, яку відіграє в економічному успіху України суспільна мораль, психологія, традиції, тобто все, “що об’єднується ємним словом “культура” [1].

Актуальність розгляду цієї проблеми полягає в теоретичному аналізі процесу становлення підприємницького етосу в нашій країні з урахуванням його практичного аспекту (труднощі та можливості розвитку цивілізованого підприємництва на вітчизняному соціокультурному ґрунті).

Аналіз літератури та досліджень

Володимир Лановий у серії своїх статей висвітлює проблеми українського бізнесу, а саме – можливість розвитку підприємництва в умовах злочинних тенденцій, характерних для вітчизняного бізнесу, та можливостей виходу з ситуації, яка склалася у країні; також відзначається творчий потенціал підприємництва. Оскільки, «без підприємницьких ідей та дій засоби виробництва і праця робітників сенсу не мають. Лише разом знаряддя праці, робоча сила й організаційні зусилля підприємців створюють вартість вироблених товарів і є частинами цієї вартості. Треба також додати землю і грошовий капітал, що беруть участь у створенні вартості. І це стосується будь-якої галузі чи виду діяльності – промисловості, торгівлі, транспорту, будівництва, комунікаційних, комунально-побутових, готельно-ресторанних, адвокатських чи ремонтних послуг тощо» [2].

Т. Журженко у роботі “Бізнесмен: користолобець, гравець або творець?” пропонує підхід до розгляду підприємницького етосу як до складного соціокультурного феномену, який поєднує етичний, ігровий та творчий аспекти. Головний висновок полягає в тому, що підприємницький етос виникає на основі жорстокої моральної, релігійної, культурної регламентації господарчої діяльності протягом тривалого культурно-історичного процесу шляхом релігійно-етичної реформації традиційних цінностей та норм.

Слід зазначити, що підприємницькі цінності універсальні і сприймаються різними культурами, але з різними рівнями проблематичності. Справа не стільки в культурно-релігійних традиціях, скільки у готовності до сприйняття їх ринкової модернізації. Сьогодні меркантилізація свідомості не

має нічого спільного з розвитком цивілізованого підприємництва та його системою цінностей. Необхідне розуміння того, що ринковим реформам потрібне фундаментальне культурне підґрунтя, а підприємництво базується не на людській жадобі та егоїзмі, а на їх обмеженні рамками етики та культури.

Особливий інтерес для нас має становлення українського підприємницького етосу, який багато в чому схожий з російським. Спільні проблеми тоталітарного минулого найбільше позначились на економіці. Слід зазначити, що історичні передумови розвитку підприємництва в Україні були складнішими: в умовах відсутності власної державності енергія нації здебільшого витрачалася на збереження національної самобутності. У XIX – XX століттях у національній свідомості підприємницькі цінності займали далеко не перше місце, бо особливо були болісними проблеми національного самовизначення та отримання власної державності. Тому практично відсутня будь-яка наукова традиція розглядання підприємницького етосу. Більше того, М. Жулинський зауважує, що деякі етапи еволюції національної культури та національної свідомості все ще залишаються відкритими і очікують об'єктивного вивчення, тому що за радянських часів як самостійний феномен, українська національна культура радянськими вченими комплексно не розглядалась [3].

До початку XX століття Україна залишалась здебільшого аграрним регіоном. Буржуазія не відігравала значної ролі у соціальному житті: “внутрішня торгівля, особливо ярмарки, була в руках у кіпців, а промисловість майже повністю належала іноземцям” [4]. Модернізація, що розпочалася в російській імперії, не оминула й Україну, особливо східні регіони. Але цей процес важко назвати українською модернізацією. Цінності, які визначали господарчу діяльність, практично не змінились у масштабах нації, тому говорити про український підприємницький етос можна тільки умовно. Такий традиціоналізм у господарчому житті українського народу пояснювався з різних позицій: відсутністю ініціативи та консерватизмом, а також притаманною українцям любов'ю до землі. У дійсності тут мали вплив не стільки причини культурно-релігійного, духовного плану, скільки соціально-економічні чинники. По-перше, українська нація не мала власної держави, яка б сприяла становленню національного підприємництва. По-друге, населення у містах здебільшого було не українським. Ремесла та торгівля були традиційно у руках представників інших національностей. Українські селяни були більше прив'язані до землі, ніж російські, які приходили до міст на заробітки. Населення промислових центрів України поповнювалось за рахунок більш досвідчених робітників з Росії.

Сьогодні одна з найбільш промислово розвинених республік колишнього Радянського Союзу Україна опинилась після проголошення незалежності у скрутному економічному становищі тому, що ідеали національного відродження та ідеали ринкової економіки впроваджують зовсім різні, протилежні за своїми орієнтирами, соціальні та політичні сили.

Проблема формування українського підприємницького етосу стосується перш за все політики. Цей процес затримується, а іноді й руйнується недосконалим законодавством, складною політичною ситуацією в країні, відсутністю гарантій приватному бізнесу з боку уряду, непродуманою і навіть некомпетентною економічною політикою.

Зрозуміло, що сучасна Україна достатньо різнорідна в етнічному та культурному відношеннях, що ускладнює проблему формування українського підприємницького етосу. Слобідській Україні притаманна культура переселенського типу. Суміш різних культур – сприятливе середовище для розвитку підприємництва. Для Західної України, навпаки, притаманне збереження національно-культурного укладу, традиційних норм і звичаїв життя. Підприємницький етос формується тут на іншому культурному підґрунті і, звичайно, матиме суттєву різницю зі східноукраїнським. Але останнім часом економічна криза в країні все більше штовхає працездатну частину населення шукати роботу за межами України (до 3 млн. українців працюють у Росії, сотні тисяч – у країнах Європи). Така ситуація не може сприяти становленню підприємницького етосу, більше того вона загрожує самій державності, про яку галасливо піклується більша частина вітчизняних політиків.

У будь-якому суспільстві, яке здійснює політичну та економічну модернізацію, відбувається “ринкова переробка” традиційних культурно-етичних цінностей. Європейський і північноамериканський шляхи становлення підприємницької культури за допомогою реформації християнства – шлях класичний та унікальний. Суспільство, яке крокує до вільної економіки, вибирає свій некласичний шлях, тому що цей шлях обирається свідомо [5].

Якщо в Європі становлення підприємницького етосу було спонтанним природно-історичним процесом, а християнство (протестантська етика за М. Вебером) було каталізатором нечуваних змін у Європі, то для країн, які розвивалися після цього, такий процес ставав справою свідомого вибору. Безумовно, свої культурні традиції не обирають, але можливо вибрати їх найбільше суміщення з західною системою цінностей. “Універсалізм підприємницького етосу полягає не в тому, що він чітко окреслений для будь-якого суспільства, яке обрало ринковий шлях розвитку, а в тому, що він

надає свободу інтерпретації національної традиції, дозволяє наповнити універсальні цінності (господарча ініціатива, розумне використання капіталу, гідне професійне підприємництво) своїм культурним змістом” [5].

Але коли суспільство звільняється від монополії однієї ідеології, воно стає ареною протистояння інших; теперішня ситуація в Україні не сприяє становленню підприємницького етосу. Сучасна внутрішня політика заідеологізована, в той час як суспільство потребує саме практичних дій щодо створення належних умов для “середнього класу” як гаранта стабільності й становлення громадянського суспільства. Представники середнього й малого бізнесу ще нетвердо стоять на ногах, але саме вони (та їхнє оточення) формують поступово ті правила гри, за якими буде відбуватися піднесення вітчизняної економіки, відродження культури, в тому числі й підприємницької. Отже, є нагальна потреба в тому, щоб держава, відчула її як найактуальнішу і створювала відповідні закони, економічні правила, податкові умови тощо з єдиною метою – дати можливість молодим підприємцям відчувати себе повноцінними господарями своєї долі, свого бізнесу. Тільки тоді підприємці в свою чергу будуть сприймати свою власну справу не тільки як особисто цінну, але й як потрібну державі. У цьому – запорука майбутніх взаємовідносин підприємця й держави як співробітницьких, на ґрунті взаємної довіри. Саме зароджуватимуться морально-етичні норми таких взаємовідносин, взірць яких не можна запозичити з країн розвиненої демократії. Їх можна поступово формувати, нарощувати спільними зусиллями держави та її громадян.

Висновки

Сучасний підприємницький етос виникає не як нова ідеологія, а як індивідуальний вибір. Духовна реформація, навіть якщо вона охоплює широкий шар суспільства, - це дуже індивідуальне явище. Зміна економічної системи, устрою господарювання відзначаються соціально-економічними законами. Але ставлення людини до своєї професійної діяльності, до праці та господарчої ініціативи безпосередньо відноситься до етичної сфери. І оскільки воно є духовним феноменом, то не підлягає жорсткому економічному детермінізму. Духовні процеси певною мірою самостійні, тому що людина, яка має свободу волі, готова до протистояння обставинам, долі, історичним умовам. На думку Т. Журженко, імпульси духовної реформації суспільства виникають звідусіль, особливо, що є для нас традиційним, від мистецтва, культури та літератури. Навіть моральна позиція окремої людини – його здатність протистояти жорсткій логіці, ідеологічній ангажованості має особливе значення [5].

Загальне пояснення багатьох наших провалів у господарській діяльності академік М. Шмельов визначив у моралі. Він запропонував навіть таку формулу: “Погана мораль – погана економіка!” [1]. І з цим неможливо не погодитись. Тому що здебільшого вітчизняний бізнес є спекулятивною діяльністю, а не господарським новаторством.

Для того, щоб в результаті культурно-етичного перевороту сформувався сучасний підприємницький етос і господарча діяльність одержала моральну санкцію, в суспільстві повинно бути певне моральне напруження. Наслідками цього можуть бути не тільки релігійні та духовні пошуки, а й події, які мають безпосередньо політичний характер (розпад Радянського Союзу в 1991 р. або “помаранчева революція” 2004 р. в Україні). У таких випадках з хаосу очікується нова якість.

Список літератури: 1. *Коротич В.* Ведущий российский экономист Николай Шмелев. In: Бульвар 50/2002, с.8. 2. *Лановий В.* Український бізнес – афера століття. Підприємницькі прибутки як суспільне благо. // Тиждень № 36 (253) від 6 вересня 2012 року. 3. *Жулинський М.* Духовна енергія нації. Проблема створення цілісної концепції української культури. In: Українська культура 6/1991, с.2. 4. *Субтельний О.* Україна: історія. Київ 1991. 5. *Журженко Т.* Бизнесмен: стяжатель, игрок или творец? Основа, Харьков 1993.

Надійшла до редколегії 19.02.2013

УДК 658.316.752.4

Формування підприємницького етосу як чинника ефективного функціонування підприємницького сектору в економіці та показника економічного і соціального розвитку країни /С.В. Гармаш // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 157-162. Бібліогр.: 5 назв.

В статье уделяется внимание формированию предпринимательского этоса в Украине, проводится его анализ как универсального феномена и рассматриваются особенности его становления на традиционной культурной почве.

Ключевые слова: предпринимательский этос, социокультурный феномен, универсальный феномен, культурная почва, хозяйственная деятельность.

In the article the main stress is paid to the forming of entrepreneurial ethos in Ukraine, it is analyzed as an universal phenomenon and its formation on the traditional cultural base is examined.

Key words: entrepreneurial ethos, social and cultural phenomenon, universal phenomenon, cultural base, economic activity.

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

НАПРЯМКИ І ФОРМИ СОЦІАЛІЗАЦІЯ КАПІТАЛІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена питанням соціалізації капіталістичної ринкової економіки, розгляду основних причин та форм реалізації цього процесу та чинників його гальмування в Україні

Ключові слова: соціалізація капіталу, капіталізм, соціалізм, соціальне партнерство, трудова колективна власність, виробничі кооперативи, державно-приватне партнерство

Вступ. Капіталізм ХХ століття у ХХІ столітті зазнає нищівної поразки і світова економічна система потребує повного перезавантаження. Доктрина сучасного капіталізму припускає, що егоїстичні інтереси окремих індивідів за допомогою конкуренції забезпечують суспільний добробут. Економіка, побудована на домінуванні такого ціннісного підходу, підпорядковується безглуздим, ірраціональним цілям (виробництво заради виробництва, безглузде зростання), і це небезпечно для людства, але вважається, що індивіди поведуться раціонально. Тому з середини ХХ ст. отримав значний теоретико-практичний імпульс процес соціалізації капіталу – зростання громадських засад його організації, функціонування та розвитку. І це принесло успіхи [1].

Аналіз останніх досліджень і літератури. Поняття соціалізації як становлення нового типу економіки можна зустріти в роботах К. Каутського, Д. М. Кейнса, І. Мечникова, В. Чернова та ін. Дослідженню проблеми соціалізації капіталу та подолання антагонізму в суспільстві присвятили свої роботи такі вчені, як В. Єльмеев, Д. Мутагіров, Є. Торандо, А. Борисов, Н. Головін. та ін. Проблеми розвитку соціального партнерства в розвинутих країнах та в Україні відбивають роботи таких дослідників, як В. Жуков, А. Колот, В. Скуратівський, С. Українець та ін.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою статті є розгляд сутності, причин, напрямків соціалізації капіталістичної ринкової економіки, визначення основних тенденцій розвитку цього процесу в Україні.

Матеріали досліджень. Соціалізацію капіталу іноді визначають як конвергенцію (зближення) капіталізму і соціалізму. Передбачається така зміна структури капіталізму, його інститутів, власності, виробництва, розподілу, споживання, громадянського суспільства, держави і права, яка означає фундаментальні позитивні зміни економічних, соціальних,

© О.В. Попадинець, 2013

політичних умов і прав, якості життя найманих працівників та їх взаємовідносин з класом власників і державою. Наслідком соціалізації капіталізму є відмирання ряду його класичних законів, пом'якшення або трансформація його класичних протиріч [2]. Чим же породжена тенденція до соціалізації? Останнім часом результати конкретного виробника (прибуток, амортизаційні відрахування та ін.) перестали бути ключовими джерелами розвитку економіки, їх місце посів характер взаємодій її суб'єктів: держави, великого, середнього і малого підприємництва, населення. Об'єктивні вимоги соціалізації капіталу пов'язана і з вичерпанням капіталізмом прогресивних можливостей розвитку; він стає небезпечним для нинішніх і майбутніх поколінь людей, оскільки максимізація прибутку капіталістичних монополій і ТНК досягається за рахунок біосфери Землі. ТНК забезпечують близько 10/2 світового промислового виробництва; добувають, переробляють і споживають більшу частину світових ресурсів, корисних копалин, будують більшість електростанцій, виробляють більшість автомобілів, літаків, електроприладів, хімікатів, ліків та біотехнологічної продукції [3], контролюють близько 80% світового банку патентів та ліцензій. Людство в даний час в пошуку нових факторів економічного розвитку. Головним з них можуть бути синергетичні закономірності, якість і продуктивність взаємозв'язків економічної системи.

Результати досліджень. В межах розвинутих капіталістичних країн серед базових напрямків соціалізації капіталу часто використовується колективне підприємництво на основі різних форм трудової групової власності. Кооперативи відіграють помітну роль в економіці Італії, Франції, Голландії, Швеції, Фінляндії [1]. Новими формами трудової колективної власності, колективного підприємництва та самоврядування трудових колективів стали кооперативні об'єднання та АТ працівників. Трудова колективна власність означає: володіє той, хто працює на підприємстві. Тому працівники, що звільняються, мають залишати акції в фонді підприємства в обмін на компенсацію, а колектив позбавляється від потенційних експлуататорів [1].

До кінця ХХ ст. різні форми трудової колективної власності становили в структурі народного господарства розвинених країн капіталізму близько 10%, тоді як державна і приватна власність (в тому числі акціонерна) – приблизно 30 і 60%. Найбільш детально правовий статус акціонерних товариств працівників і службовців представлений в законодавстві США. У 70-ті рр. ХХ ст. було прийнято ряд законів, що отримали назву «План створення акціонерної власності працівників» – ЕСОП. Основна ідея програми – зробити працівників фірми її співвласниками. Покупців акцій приваблює пільговий кредит, а продавців – податкові пільги, що складають близько 2-3 млрд. дол. на рік. Вирішальну роль у масовому використанні принципів ЕСОП зіграли висновки за результатами

підприємств, які перейшли у власність працівників: тут спостерігалось зростання виробництва на 25%, прибутків – на 15%. Почалося швидке зростання кількості компаній на принципах ЕСОП [1].

Однак і державна власність поступово модифікується, намагаючись максимально зберегти свої позитивні сторони. Саме так можна розглядати сучасні форми державно-приватного партнерства (ДПП). Його часто називають шляхом вирішення економічних і соціальних проблем, оскільки консолідація держави і бізнесу веде до розвитку соціального партнерства. Зовні таке партнерство спрямоване на реформування державної власності для її більш органічного залучення в ринкові відносини [4]. Глибинною метою такої взаємодії є прагнення до більш повного дотримання інтересів соціуму. Держава, вступаючи з бізнесом в більш тісні, безпосередні стосунки, впливає на нього, посилює його соціальну спрямованість. ДПП спрямоване на пом'якшення існуючих протиріч приватних фірм як носіїв переважно економічної функції, передбачаючи як забезпечення інтересів суспільства, так і зростання ефективності функціонування самого держсектора. Часто ДПП називають альтернативою приватизації важливих об'єктів державної власності [5, С.110].

Іншою популярною формою соціалізації капіталу стали кооперативні підприємства за типом федерації «Мондрагон», що мають деякі загальні риси АТ у власності працівників. У 1956 р. в Іспанії була створена напівкустарна майстерня з ремонту і виробництва побутових електроприладів, а у 2003 р. це об'єднання налічувало понад 160 кооперативних підприємств з 68 тис. працівників. Загальний оборот всіх фірм перевищив 9 млрд. євро, прибуток – 410 млн.; сума активів – 16 млрд. євро. Підприємства федерації виробляють робототехніку, автоматичні лінії, гірські екскаватори, супутникові антени, автомобілі, двигуни та ін. І сьогодні «Мондрагон» використовує найману працю тільки на підсобних роботах. За законодавством кооперативи «Мондрагон» 10% прибутків відраховують на соціальні потреби регіонів. Діє практика підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників. На соціальні послуги (в т.ч. розвиток освіти, культури, будівництво житла) витрачається близько 10% прибутку федерації [1].

Важливою складовою процесу посилення соціальної спрямованості сучасного капіталізму, його соціалізації став розвиток різних форм соціального партнерства. Сама ідея соціального партнерства виникла як антитеза класовим конфліктам і революціям, як спосіб вирішити протиріччя між працею і капіталом [6]. Соціальне партнерство – система інститутів та механізмів узгодження інтересів учасників виробничого процесу: працівників і роботодавців, заснована на рівному співробітництві. Встановлення партнерських відносин сприяє зниженню соціальної напруги, ліквідує елементи протистояння, конфліктності і

закладає основи стабільності і громадського порядку. У системі соціального партнерства інтереси працівників представлені, як правило, профспілками, інтереси роботодавців – спілками підприємців. Розвиток системи соціального партнерства створює можливість відносного балансу інтересів працівників і роботодавців на основі співробітництва, компромісу, гарантуючи соціальний консенсус.

Однак, не дивлячись на значний розвиток теорії соціалізації капіталу і бізнесу, у вітчизняній практиці вона застосування майже не отримала. Взаємодія роботодавців і найманих працівників сьогодні в Україні характеризується високим рівнем соціальної напруженості, конфліктності. Держава не є об'єктивним арбітром між учасниками системи соціального партнерства. В Україні захист прав найманих робітників формально здійснює Федерація профспілок України, яка охоплює майже 80% трудового населення, і при цьому практично бездіє. Її «успіх» показують цифри: з 1990-го по 2008 р. частка зарплати у ВВП України скоротилася з 53,1 до 43,7%, а в собівартості продукції вона складає лише 9-10%, що говорить про надексплуатацію робочої сили [7]. Успішні приклади партнерства держави і приватного сектора рідкі. Найбільш вдалим є інфраструктурні об'єкти Євро 2012. Так, в Харкові в реконструкцію аеропорту держава вклала близько 1,1 млрд., а група DCH – близько 700 млн. грн.; в відновлення стадіону «Металіст» приватний інвестор вклав 240, а держава – 520 млн. грн. Це відображає «паритет» партнерства приватного бізнесу і держави у фінансуванні [8].

Висновки. Соціалізація капіталістичної економіки стала актуальнішим викликом людству на сучасному етапі соціально-економічного прогресу. Розвиток акціонерної власності працівників, їх участь в управлінні, як і економічна демократія взагалі, безсумнівно, відбивають об'єктивні тенденції в суспільному виробництві, НТП. Соціальне партнерство, державно-приватна взаємодія як напрямки трансформації ринкової економіки набули особливої популярності в провідних країнах Заходу. Вони в більшості випадків ефективні як з економічної (особливо на мікрорівні), так і з соціальної точки зору. Величезний мотиваційний потенціал демократизації виробництва, в тому числі і становлення власності працівників заперечувати важко, що вимагає відповідних соціально-економічної та інституційної модифікації українського суспільства.

Список літератури: 1. Плеснер Х. Социализация капитала: проблема и перспективы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gumer.info/bibliotek/Buks>. 2. Согрин В. Новый взгляд на историю западного капитализма [Текст] / В. В.Согрин // Осмысление истории. - Москва : Просвещение, 1996. - С. 18 – 28. 3. Транснациональные корпорации. Материал из Википедии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. 4. Варнавский В. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски [Текст] / Варнавский В.Г. – М.: Наука, 2005.–С.5-40. 5. Артемова Т. Институт государственно-частного партнерства:

мировой опыт и реалии для Украины [Текст] / Артемова Т.И. // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 38-2. С.110-117. **6.** Тиховодова А. Социальное партнерство: сущность, функции, особенности развития в России / А.В. Тиховодова // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. Аспирантские тетради. - 2008. - № 25 (58). – С. 297 – 301. **7.** Социальное партнерство: когда «еда» смеется, вампиры исчезают. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/project/page263.html>. **8.** Ярославський вважає успішним приватно-державне партнерство в підготовці до Євро-2012 [Текст]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://kharkiv.unian.net/ukr/detail/197229>

Надійшла до редколегії 19.02.2013

УДК 330.11

Напрямки і форми соціалізація капіталістичної економіки /О.В. Попадинець // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 161-167. Бібліогр.: 8 назв.

Статья посвящена вопросам социализации капиталистической рыночной экономики, рассмотрению основных причин и форм реализации этого процесса и факторов его торможения в Украине

Ключевые слова: социализация капитала, капитализм, социализм, социальное партнерство, трудовая коллективная собственность, производственные кооперативы, государственно-частное партнерство

Article is devoted to the socialization of the capitalist market economy, develop the form of the main causes and forms realizatsiyitsoho process factors and its inhibition in Ukraine

Keywords: socialization of capital, capitalism, socialism, social partnership, labor collective ownership, cooperatives, public-private partnership

УДК 631.15.33

О.І. КОЛОТЮК, асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом, НТУ «ХПІ», Харків
Ю.С. САНКОВСЬКА, студент, НТУ «ХПІ», Харків

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ – СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Розглядаються можливі напрямки побудови системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності як важливого елементу національної інноваційної системи

Ключові слова: національна інноваційна система, фінансування інновацій, банки, пенсійні фонди, приватні інвестори

Вступ. Побудова високотехнологічної економіки, здатної продукувати і ефективно використовувати досягнення НТП є метою будь-якої цивілізованої держави. Однак інститути економіки знань як обов’язковий компонент такої економіки формуються в Україні надто повільно і не виконують потрібних

© О.І. Колотюк, Ю.С. Санковська, 2013

функцій, не забезпечують соціально-економічний розвиток. Трансформаційні процеси у виробничих силах не призвели до становлення інноваційної економіки (інформаційної економіки або суспільства знань) в державі. Її урочисте проголошення після краху соціалізму було покликане закріпити переваги західного способу виробництва, доктрину ринкового індивідуалізму та економічної ефективності [1, С. 61]. Однак, за Глобальним інноваційним індексом Україна посіла 64-е місце з 110 (2009 р.) [2]; за Індексом конкурентоспроможності – 89-е з 133 (2010 р.) [3]. Тому питання модернізації інноваційної системи України є найактуальнішим і вимагає найскорішого вирішення.

Аналіз основних досягнень і літератури. Економічні аспекти проблеми інновацій постійно знаходяться в центрі уваги вчених та практиків, таких як О. Амоша, Ю. Бажал, В. Геєць, І. Лукінов, А. Гречко, І. Карпунь, О. Кузьменко, А. Лундвал, С. Меткалф, З. Микитюк, Р. Нельсон, М. Пашута, В. Побірченко, Л. Федулова, К. Фрімен, О. Черевко, Л. Яремко та інші.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою статті є дослідження можливих напрямків побудови системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності як важливого елемента національної інноваційної системи.

Матеріали досліджень. Поняття «національна інноваційна система» виникло у 80-х рр. ХХ ст. і широко застосовується у багатьох країнах світу [4]. Національна інноваційна система – мережа інститутів, які роблять свій внесок у створення та поширення нових технологій або сукупність інститутів приватного й державного секторів, які окремо та у взаємодії обумовлюють розвиток і поширення нових технологій в межах певної країни [5]. Національна інноваційна система є сприятливим для інновацій інституційним середовищем, де органічно об'єднуються всі складові інноваційного процесу: наука, освіта, система фінансування наукових розробок і дослідно-конструкторських робіт, система комерціалізації і захисту інтелектуальної власності. Тут реалізується державна фінансова підтримка фундаментальних наукових досліджень та фінансування їх приватним бізнесом. Тому модернізація національної інноваційної системи є важливою передумовою для успішного відродження національної економіки, її адаптації до міжнародної конкуренції.

Розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні всієї держави вимагає створення ефективної системи фінансування. Деякі дослідники визначають, що головним бар'єром для технологічного прориву в Україні є саме брак фінансових коштів у сфері інновацій. Адже інновація не приносить негайного доходу через часовий лаг між її «визріванням» і експлуатацією [6]. Більшість вітчизняних виробників інноваційно пасивні,

скорочується показник реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі [7, С. 47].

Результати досліджень. Фінансово-кредитна система України не зацікавлена інвестувати в ризикові бізнес-проекти. Більшість комерційних банків одержують прибутки за рахунок короткострокового або споживчого кредитування. Для розвитку банківського кредитування інновацій необхідно забезпечити захист інтересів кредитора. Західна система дозволяє віддати під заставу результати майбутньої роботи розробника, для чого достатньо листа в банк, завіреного нотаріусом [8, С. 18]. В Україні банки не мають пільг щодо кредитування інноваційної сфери, окрім кредитів технопаркам. Брак коштів в українському бюджеті унеможлиблює страхування всіх позик на інноваційні проекти. Проте, існують шляхи зробити такі проекти інвестиційно привабливими. Слід впровадити систему пільг за наданням кредитів відповідно до стратегічних пріоритетів країни. Рациональним є максимальне зниження ставки податку на прибуток банку, одержаний від кредитів на інноваційні проекти. Систему стимулів державі слід розробити і для страхових компаній, аби вони були зацікавлені страхувати інвестиційні ризики інновацій.

Одним з перших серед фінансових джерел розвинутих держав є недержавні пенсійні фонди. Але в Україні їх участь в інноваційній діяльності обмежена законодавчо, аналогічна ситуація склалася щодо коштів державного Пенсійного фонду. Іншим джерелом інвестицій можуть стати накопичення населення. Для їх залучення слід здійснювати державні позики з різними термінами обігу і формами виплат, розміщення на фондовому ринку цінних паперів спеціальних випусків на фінансування інноваційних програм. Проте на теперішній час довіра населення до держави та різних інвестиційних компаній майже відсутня. У цій ситуації особливо актуальним є створення умов для розвитку венчурних фондів. Особливістю венчурного фінансування є те, що фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантій з боку венчура. Кошти надаються на безпроцентній основі, тобто ризиковий капітал розміщується як внесок до статутного фонду фірми. Досвід розвинених країн показує, що стратегічний альянс підприємств з венчурним капіталом приводить до значних економічних результатів. Серед властивостей венчурного капіталу можна виділити постійний зв'язок з науково-технічною та інноваційною діяльністю, об'єднання можливостей фінансового капіталу та інтелектуального ресурсу, об'єктивне прагнення до високого рівню прибутковості, орієнтацію на розвиток самих інноваційних підприємств. За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, на 1 січня 2013 р. в Україні було зареєстровано 351 компаній з управління активами. Загальна кількість зареєстрованих інститутів спільного інвестування становила 1451.

Розвиток вітчизняних венчурних фондів розпочався після прийняття закону України «Про інститути спільного інвестування» (2001 р.). Було введено сприятливий режим функціонування венчурних фондів, зокрема податкові стимули і спрощені процедури адміністрування, що збільшило кількості венчурних фондів в державі. Протягом 2006 -2010 рр. їх кількість зросла більш ніж на 45%: з 410 до 755. Розмір активів збільшився в 6,3 рази: з 15,7 млрд. грн. до 99,2 млрд. грн. У 2011 р. в Україні налічувалося 844 венчурних фондів з активами у 108,7 млрд. грн. [8]. Однак збільшення капіталізації венчурних фондів не забезпечує зростання інвестицій у інноваційні сектори економіки. У вітчизняній практиці венчурні фонди зазвичай використовують для легального зниження оподаткування. Основними одержувачами коштів венчурних фондів є сфера нерухомості та будівництва, торгівлі, готельного і туристичного бізнесу, переробки сільськогосподарської продукції, страхування, інформатизація тощо.

Задля поліпшення інвестиційного клімату в інноваційній сфері слід стимулювати виникнення приватних інноваційних банків та венчурних компаній за рахунок пільг в оподаткуванні їх діяльності. Але при цьому слід спрямувати венчурний капітал в галузі п'ятого та шостого укладів. Рационально забезпечити необхідні умови для створення та розвитку венчурних фондів, які надавали би кошти підприємствам, що працюють в сфері нанотехнологій, протеоміки, біоінформатики тощо.

Висновки. Модернізація системи фінансування інновацій як ланки національної інноваційної системи вимагає: впровадження системи пільг для комерційних банків при наданні кредитів на інноваційні проекти згідно стратегічних пріоритетів країни; використання коштів недержавних пенсійних фондів на інноваційні проекти; здійснення державних позик з різними термінами обігу і формами виплат для залучення коштів населення; стимулювання виникнення приватних інноваційних банків та венчурних компаній за рахунок введення пільгового режиму оподаткування їх діяльності (при використанні венчурного капіталу в галузях п'ятого та шостого укладів).

Список літератури: 1. *Артьомова Т.І.* Економіка довіри як прообраз інституційної архітектури [Текст] / Артьомова Т.І. // Економічна теорія. – 2010.– № 3 – С.60-67. 2. *The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge* 3. *The Global Competitiveness Report 2010–2011* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/WEF> 4. *Буняк Н.* Сутність національної інноваційної системи // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" 5. *OECD proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data. Oslo manual.* - Paris: OECD, 1992" 6. *Прокопов Б.* Влияние олигополистических структур на развитие национальной экономики (региональный аспект) [Текст] / Прокопов Б. И. // Проблемы современной экономики, N 1 (29), 2009.– С.63-71 7. *Дементьев В.* Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] / Дементьев В., Вишневський В. // Економічна теорія. – 2011.– № – С.5-20. 8. *Шевченко О.* Венчурний

Надійшла до редколегії 19.02.2013

УДК 631.15.33

Розвиток системи фінансування інновацій – стратегічний напрямок становлення національної інноваційної системи /О.І. Колодюк, Ю.С. Санковська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 167-171. Бібліогр.: 8 назв.

Рассматриваются возможные направления построения системы финансового обеспечения инновационной деятельности как важного элемента национальной инновационной системы

Ключевые слова: национальная инновационная система, финансирование инноваций, банки, пенсионные фонды, частные инвесторы

The article considers possible directions for building a system-ensuring financial innovation as an important element of the national system of innovation

Keywords: national innovation system, innovation funding, banks, pension funds, private investors

УДК: 338: 658

С.І. АРХІЄРЕЄВ, д-р. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Л.А. ЖМІНЬКА, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ТА ДЖЕРЕЛ ЇХ ФОРМУВАННЯ

В статті проаналізовано різноманітні підходи до аналізу економічної сутності оборотних коштів. Запропоновано власне визначення сутності оборотних коштів. Виділено джерела формування оборотних коштів та розглянуто стратегії їх фінансування.

Ключові слова: оборотний капітал, оборотні активи, оборотні кошти, джерела формування оборотних коштів.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання на сучасному етапі економічного розвитку України необхідно приділяти увагу забезпеченню підприємства оборотними коштами.

Оскільки, вони забезпечують безперервний процес виробничої та комерційної діяльності, тому підприємство потребує постійного інвестування у елементи оборотних активів для здійснення розширеного відтворення.

Від ефективності використання оборотних коштів залежить ліквідність підприємства, його фінансова стійкість, платоспроможність та рентабельність.

Визначальна роль оборотних коштів у процесі виробничого та торговельного циклів робить проблему забезпеченню підприємства оборотними коштами першочерговою.

Проблема забезпечення оборотними коштами для функціонування вітчизняних підприємств потребує попереднього розгляду. В методологічному аспекті необхідне уточнення економічної сутності понять «оборотні кошти», «оборотні активи», «оборотний капітал», через їхню розбіжність чи ідентичність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічну сутність оборотних коштів як однієї з фундаментальних економічних категорій, а також забезпечення ними підприємств детально розглядаються в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили: Г. Азаренкова, М. Білик, О. Бірман, Є. Брігхем, П. Бунич, С. Калабухова, В. Ковальов, Д. Лисенко, В. Маргасова, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, Р. Романовський, Л. Ронштейн та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Результат аналізу останніх досліджень та публікацій свідчить, що існує безліч підходів до визначення категорії оборотні кошти, але потрібно відзначити, що в сучасній економічній науці немає його однозначного тлумачення.

Мета статті. Мета роботи – розглянути різні підходи сучасних науковців щодо визначення економічної сутності оборотних коштів; визначити неузгодженість між економічними категоріями, такими як: «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотний капітал» та дослідити джерела формування оборотних коштів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після проведення дослідження різних економічних літературних джерел, можна виділити різні підходи щодо визначення економічної сутності оборотних коштів, які взаємопов'язані із такими поняттями, як оборотні активи, оборотний капітал та оборотні засоби.

Більшість вчених-економістів ототожнюють поняття оборотний капітал з оборотними коштами чи оборотними активами. Так, А. Поддєрьогін дає таке визначення оборотним коштам: «...оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [1, с. 187].

На нашу думку, ототожнення оборотного капіталу з оборотними коштами не є виправданим, враховуючи, що гроші мають вартісну форму, а капітал має не тільки вартісну, але й натурально-речову форму.

С. Покропивний дотримується думки, що «...оборотні кошти – це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу» [2, с. 149].

Л. Роштейн визначає оборотні кошти так: «...оборотні кошти – це грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні об'єднання для створення запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей» [3, с. 61].

Розглянувши визначення не враховує, що матеріальні цінності беруть участь у процесі виробництва тривалий час (більше одного року), зберігаючи при цьому натуральну форму. У нашому випадку оборотні кошти авансуються у виробництво протягом одного операційного циклу, проте не більше року.

На думку Г. Азаренкова «...оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції» [4, с. 126].

В. Ковальов вважає, що оборотний капітал «...належить до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами або можуть бути перетворені у них протягом року або одного виробничого циклу» [5, с. 330].

Дане визначення ототожнює мобільні активи підприємства з грошовими коштами, хоча вони є одним із елементів цих активів, а не є ними.

В роботі вітчизняного економіста М. Білика можна знайти таке визначення: «...оборотні активи виробничого підприємства – група мобільних активів із періодом використання до одного року, що безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня їхньої ліквідності мають забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями» [6, с.161].

Подібно таке визначення трактує відомий сучасний економіст І. Бланк: «...оборотні (поточні) активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного циклу» [8, с. 62].

На думку Є. Бріггема: «...оборотний капітал – інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей» [9, с. 734].

О. Бірман, наприклад, визначив оборотні засоби як: засоби підприємства, вкладені до оборотних виробничих фондів і фондів обігу. В цьому визначенні, на наш погляд, підкреслюється грошова суть оборотних активів, а сутність категорії полягає не в запасах товарно-матеріальних цінностей, а в авансових грошових коштах підприємства.

П. Бунич відмічав: «Оборотні засоби підприємств - це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні для утворення оборотних фондів і фондів обігу» [4].

Це визначення, на нашу думку, не відбиває всієї сутності оборотних активів, оскільки показує лише початкову форму їх руху.

С. Калабухова та В.Г. Маргасова зазначають, що для вітчизняної економіки термін «оборотний капітал» є відносно новим. Більш звичним і застосованим є термін «оборотні кошти». Тобто С. Калабухова та В.Г. Маргасова ототожнюють вищезазначені поняття та наголошують, що їх зміст змінювався протягом часу, тобто реформування відносин власності в Україні, яке обумовлене переходом економіки на нові ринкові принципи господарювання та все це створює необхідні умови для перетворення засобів виробництва у капітал [8].

Д. Лисенко вважає, що оборотні засоби та оборотний капітал - це ідентичні поняття, що характеризують фінансові ресурси, які вкладені в об'єкт, використання яких здійснюється підприємством упродовж одного виробничого циклу або впродовж відносно короткого календарного періоду часу (як правило не більше одного року) [13].

У даному визначенні, випускається з уваги те, що в кругообігу оборотні засоби приймають після грошової стадії виробничу, потім товарну і у результаті знову грошову.

Р. Романовський оборотні активи визначає так: «Оборотні активи - грошові кошти, а також ті види активів, які будуть обернуті в гроші, продані або спожиті не пізніше, ніж через рік: цінні папери, що легко реалізуються, рахунки дебіторів, товарно-матеріальні запаси, витрати майбутніх періодів. Оборотні активи можуть включати або не включати готівку і її еквіваленти за вибором компанії» [14].

Отже, проаналізувавши існуючі погляди, можливо, з нашої точки зору, визначити основні три підходи до визначення оборотних коштів:

- 1) вартісний (кошти, які авансуються у виробничі оборотні фонди та фонди обігу);
- 2) майновий (сукупність майнових цінностей);
- 3) фінансовий (активи, які перетворюються у грошові кошти (готівку) протягом одного року).

Проаналізувавши основні поняття сутності оборотних коштів, оборотного капіталу та оборотних активів, вважаємо, що необхідно розрізнити ці три категорії, враховуючи, що оборотні кошти – це кошти, які спрямовані на фінансування виробничого циклу з метою отримання додаткового прибутку, а оборотний капітал – об'єднує в собі як матеріальну-речову, так і вартісну форму капіталу, при тому, що оборотні кошти відображають тільки вартісну форму. Порівнюючи оборотні активи з оборотними коштами, необхідно виділити, що оборотні активи – це ширше поняття, оскільки грошові кошти є одними із елементів оборотних активів.

Оборотні кошти кількісно відповідають оборотному капіталу, все ж таки вони докорінно відзначаються тим, що оборотні кошти – це фінансові ресурси, що призначено для обслуговування процесу створення та функціонування оборотного капіталу. Фінансові ресурси, відмежовані від оборотного капіталу, як самостійна

економічна категорія, мають також і свою, особливу, форму існування. Якщо для капіталу формою існування виступає його кругообіг, то формою існування оборотних коштів можна вважати їх функціональний цикл, впродовж якого вони виконують весь комплекс своїх функцій щодо обслуговування кругообігу капіталу.

Отже, можна запропонувати таке визначення: оборотні кошти – це кошти, які забезпечують безперервність в процесі виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку; складаються з виробничих фондів та фондів обігу та відображають вартісну форму капіталу.

Після розгляду різних підходів до економічної сутності оборотних коштів, слід звернути увагу на формування джерел цих коштів.

Визначення джерел формування оборотних коштів є важливим завданням для підприємства, оскільки вони забезпечують безперервний процес виробництва, а їх нестача може привести до скорочення виробництва, а як наслідок до зменшення прибутку.

Традиційно виділяють власні та залучені джерела фінансування оборотних коштів підприємств.

Власні кошти підприємств відіграють головну роль в організації кругообігу фондів, так як підприємства, що працюють на основі комерційного розрахунку, повинні володіти певною майновою та оперативною самостійністю з тим, щоб вести справу рентабельно і нести відповідальність за прийняті рішення.

За рахунок власних коштів покривається мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах, серед них виділяють такі: статутний фонд (пайові внески членів засновників, внески іноземних учасників, надходження від емісії цінних паперів); відрахування від прибутку; цільове фінансування та цільові надходження (з бюджету, з галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів); приріст постійних пасивів (мінімальна заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахування на обов'язкове пенсійне страхування), резерв майбутніх платежів, авансування покупців).

Залучені кошти використовуються для покриття тимчасових потреб підприємства. До залучених коштів відносять банківські кредити, комерційні кредити та кредиторську заборгованість.

Серед залучених коштів здебільшого зустрічаються короткострокові банківські кредити, що з переходом країни на ринкову систему господарювання стало одним з важливих питань, яке виникло перед господарюючими суб'єктами. Обмеженість кредитоспроможності банків та високий ступінь ризику при наданні позик породили на внутрішньому ринку дефіцит кредитних ресурсів.

Основними напрямками залучення кредитів для формування оборотних коштів є: кредитування сезонних запасів сировини, матеріалів та витрат, пов'язаних з

сезонним процесом виробництва; тимчасове заповнення нестачі власних оборотних коштів; здійснення розрахунків і опосередкування платіжного обороту.

Визначення межі власних та залучених коштів є проблемним питанням, навколо якого тривають дискусії економістів. Проте, всі сходяться на тому, що загальну потребу підприємства в оборотних коштах слід формувати за рахунок власних коштів, коливання – за рахунок залучених.

При обґрунтуванні меж залучення кредитних ресурсів потрібно виходити з можливого ступеню впливу на різні стадії процесу кругообігу. Підвищення ефективності використання оборотних коштів потребує, щоб на кожну гривню, авансовану у виробництво незалежно від того, є вона власною для підприємства чи запозиченою, повинно припадати більше обсягу реалізації, а відповідно й прибутку. Проте, шляхи досягнення єдиного кінцевого результату різноманітні та пов'язані з існуванням альтернативних стратегій фінансування оборотних коштів.

Зарубіжні економісти [12,15] виділяють три стратегії фінансування оборотних коштів: метод узгодження строків існування активів та зобов'язань, агресивну стратегію фінансування та консервативну стратегію фінансування.

Метод узгодження строків полягає в узгодженні строків існування активів та зобов'язань (кредиторської заборгованості). Основана мета даної стратегії полягає у зменшенні ризику неспроможності підприємств у встановлений строк розраховуватися за рахунками кредиторів.

Можливість теоретичного узгодження строків існування активів та зобов'язань досить важко практично реалізувати, що зумовлено існуванням двох важливих факторів:

- непередбачуваність строків існування активів, характерних для економічних умов в Україні через не виваженість амортизаційної політики;
- використання в якості часткового джерела покриття власних акцій, які не мають строку погашення. Зважаючи на стан розвитку вітчизняного фондового ринку, кошти, мобілізовані на фондовому ринку у вигляді звичайних акцій, можуть штучно створювати несприятливу фінансову ситуацію.

Агресивна стратегія фінансування оборотних коштів проводиться, якщо підприємство фінансує весь обсяг основних засобів та частину постійних оборотних активів за рахунок довгострокових кредитів, а решта активів формується шляхом залучення короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості. Межа залучення довгострокових кредитів може опускатися нижче основних засобів, що характеризує формування деякої частини основних засобів за рахунок короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості. Така політика високо ризикова і є характерною для більшості українських підприємств.

Супротивною стратегією є консервативна, яка передбачає фінансування постійних активів та частини змінних за рахунок довгострокових кредитів та

приросту спонтанної кредиторської заборгованості. Удаючись до фінансування оборотних коштів за такою стратегією, підприємства використовують тільки незначний обсяг планового короткострокового кредиту і тільки в ті моменти, коли необхідність в оборотних коштах сягає найвищої потреби.

В періоди відсутності потреби в оборотних коштах надлишки залучених коштів можуть резервуватися у вигляді короткострокових вкладень та у високоліквідні цінні папери. Консервативна стратегія сьогодні неможлива до практичної реалізації через відсутність розвинутої інфраструктури, яка, з одного боку, забезпечувала б довгострокове кредитування, а з іншого, давала б можливість розміщувати кошти у високоліквідні активи (практично високоліквідні цінні папери відсутні на фондовому ринку України). Реалізація консервативної стратегії є менш ризиковою для підприємств.

Будь-яка з трьох описаних стратегій передбачає формування оборотних коштів за рахунок банківського кредитування, але об'єктивна можливість кредитування не однакова на всіх етапах кругообігу коштів. Так, на початковій стадії підприємства можуть вдаватися до кредитування виробничих запасів при придбанні сировини та матеріалів. Менш ефективним буде економічний вплив кредиту на виробничий процес, тобто на другий етап кругообігу оборотних коштів. Підвищувати ефективність даного етапу можливо за рахунок удосконалення виробничих технологій та модернізації виробництва. На останньому етапі роль кредитування знову підвищується. Поповнення оборотних коштів за рахунок короткострокових банківських кредитів та кредиторської заборгованості відбувається для заміни тимчасово вибулих у результаті незавершених розрахунків, що набули форми дебіторської заборгованості.

Як показує досвід, практика банківського кредитування виробничих запасів і готової продукції, незавершеного будівництва, витрат майбутніх періодів, залишків малоцінних і швидкозношуваних предметів та запасних частин за рахунок власних коштів є більш раціональною. Така система фінансування спроможна відновити платоспроможність підприємств та сприяє своєчасному придбанню сировини та матеріалів і здійсненню розрахунків за придбані засоби праці.

Тому фінансування оборотних коштів в оптимальному варіанті краще проводити, не розмежовуючи ресурси на власні та запозичені, а більш раціонально їх використовувати за допомогою впровадження сучасних технологій бізнесу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті дослідження були виділені різноманітні теоретичні підходи щодо визначення сутності оборотних коштів, в традиційних визначеннях виявлені напрямки, які потребують подальшого дослідження цієї наукової категорії. Що дає змогу сформувати наступне власне визначення цієї категорії.

Отже, оборотні кошти – це кошти, які забезпечують безперервність в процесі

виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку; складаються з виробничих фондів та фондів обігу та приймають вартісну форму.

Серед джерел формування оборотних коштів виділені власні та залучені джерела. Власні кошти покривають мінімальну потребу в оборотних коштах, а залучені – використовуються для покриття тимчасових потреб підприємства у оборотних коштах.

Подальші дослідження полягають у дослідженні структури та класифікації оборотних коштів та їх впливу на розвиток підприємства.

Список літератури: 1. *Фінанси підприємств: підручник* / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с. 2. *Покропивний С.Ф.* Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с. 3. *Роштейн Л. А.* Оборотные средства в промышленности / Л.А. Роштейн. – М.: ФиС, 1986. – 93 с. 4. *Азаренкова Г.М.* Фінанси підприємств: навч. посіб. [для самост. вивчення дисципліни] / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 287 с. 5. *Ковалев В.В.* Фінансы предприятий: учеб. пособ. / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: ООО “ВИТ + РЭМ”, 2002. – 352 с. 6. *Білик М.Д.* Управління фінансами державних підприємств / М.Д. Білик. – К: Знання, КОО. – 1999. – 312 с. 7. *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Немержницька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с. 8. *Бланк И.А.* Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2002. – 720 с. 9. *Брігхем С.Ф.* Основи фінансового менеджменту: підручник / С.Ф. Бригхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с. 10. *Бондаренко О.С.* Методологічні основи управління оборотними активами підприємств // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №4. – С. 40–44. 11. *Ковалюк О.М.* Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія / О.М. Ковалюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 396 с. 12. *Ван Хорн Дж. К.* Основи управління фінансами: Пер.с англ./ Гл.ред.серии Я.В.Соколов.-М.: Финансы и статистика, 1996. 13. *Лысенко Д.В.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Лысенко Д.В. – М.: Инфра-М, 2008. – 320 с. 14. *Романовский М.В.* Финансы предприятий / Романовский М.В. – М.: РЮИД, 2000. – 315 с. 15. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов.- М.:ОЛИМП-БИЗНЕС»,1997.-799с.

Надійшла до редакції 20.02.2013

УДК: 338: 658

Визначення економічної сутності оборотних коштів та джерел їх формування/С.І. Архієреєв, Л.А. Жмінська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 171-178. Бібліогр.: 15 назв.

В статтю проаналізовані різноманітні підходи к аналізу економічної сутності оборотних засобів. Предложено собственное определение сущности оборотных средств. Выделены источники формирования оборотных средств и рассмотрены стратегии их финансирования.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные активы, оборотные средства, источники формирования оборотных средств.

The article analyzes different approaches to the economic substance of the working capital. Own determination of essence of current assets is offered. The traditional sources of forming of current assets are selected. Strategies of financing of current assets were considered.

Key words: working capital, current assets, the sources of formation of circulating assets.

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

СУТНІСТЬ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРИТИЧНІ ПІДХОДИ

В статті розглядаються різні визначення енергетичної безпеки підприємства, даються основні підходи щодо сутності енергетичної безпеки підприємства.

Ключові слова: енергетична безпека, ресурси, управління, підхід, загроза, підприємство.

Вступ. На сучасному етапі розвитку будь-якого промислового підприємства в значній мірі його функціонування визначається забезпеченням його потреб у такому вигляді енергії, як електрична. Від кількості і якості поставленої підприємству електроенергії залежить кількість і якість виробленої на підприємстві продукції, ефективність функціонування устаткування підприємства і швидкість його старіння, ступінь інформаційної оснащеності підприємства, умови праці його працівників тощо. Можна сказати, що рівень забезпечення сучасного промислового підприємства електроенергією впливає на рівень його економічного розвитку, а отже, і на рівень його економічної безпеки, і зокрема енергетичної безпеки. Зрозуміло, що недостатній рівень енергопостачання підприємства неможливо заповнити ні фінансовими коштами, ні значним кадровим потенціалом, ні іншими матеріальними ресурсами. Як показує статистика, частка витрат на електроенергію в собівартості промислової продукції в Україні досягає 20 %, тоді як в розвинених країнах цей показник не перевищує 6-7 % [7]. Враховуючи викладені вище міркування, а також складну ситуацію, яка складається сьогодні в електроенергетичній галузі, зокрема подорожчання первинних енергоресурсів, які є сировиною для вироблення енергії, знос матеріальної бази ТЕС, наприклад багато були побудовані в 30 - 70 рр.. 20 століття, знос інфраструктури для передачі енергії, а також початок приватизації електроенергетичної галузі, виникають питання, що стосуються енергетичної безпеки роботи підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам енергетичної безпеки присвячено чимало робіт, серед яких можна виділити праці Б. Андрушківа, Г. Бондаренка, Н. Воропая, В. Гавриша, А. Дорошкевича, З. Залого, М. Земляного, С. Клименка, М. Ковалка, Л. Криворучького, М. Крупки, В. Кухара, Л. Малюти, А. Мельника, І. Михасюка, В. Перебийноса, С. Пирожкова, О. Суходолі, Т. Хвороста, А. Шевцова, А. Шидловського, В. Щерби та інших.

Однак у багатьох роботах акцент робиться на дослідженні енергетичної безпеки держави або енергетичної безпеки регіону. Теоретичні питання аналізу енергетичної безпеки підприємства представлені мало. Тому теоретичний аналіз питання енергетичної безпеки підприємства є своєчасним і важливим, а також в майбутньому може слугувати кроком для подальших досліджень щодо практичних аспектів енергетичної безпеки підприємства.

Постановка задачі. В науковій літературі існують різні визначення енергетичної безпеки підприємства [1], [3], [5]. Але всі визначення в тій чи іншій мірі пов'язані з розглядом енергетичної безпеки, як складової загроз підприємства. Таке розуміння енергетичної безпеки підприємства на наш погляд підкреслює тільки один аспект енергетичної безпеки підприємства, а саме управлінський аспект. Але будь – яке підприємство та його робота не обмежується даною стороною роботи підприємства. Тому важливим є проведення комплексного теоретичного аналізу щодо більш повного розуміння енергетичної безпеки підприємства.

Матеріали досліджень. Дійсно, розглядаючи роботу будь якого підприємства або організації, слід брати до уваги, що даний суб'єкт господарювання представляє собою відкриту систему, яка постійно знаходиться у певних відносинах з зовнішнім світом. Останній представляє зовнішнє середовище роботи фірми або підприємства. В цьому контексті зовнішнє середовище може представляти певні загрози роботи підприємства. Як вказує Качинський А.Б. «загроза – це явище з прогнозованими, але не контрольованими подіями, які можуть призвести до небажаних наслідків»[6]. Якщо мова йде про енергетичну безпеку підприємства, то із всього спектру загроз, треба вибирати загрози енергетичного характеру, зокрема такі, які відносяться до системи енергозабезпечення, пов'язані з політикою внутрішнього енергозабезпечення та енергоспоживання підприємства, фінансуванням енергетичних потреб підприємства, забезпеченням енергонезалежності підприємства, монополізацією енергетичних ринків, соціальними наслідками енергетичної політики, негативним впливом енергетики на довкілля та ін. Спираючись на дані фактори наприклад, Т. Б. Надтока і О. В. Омельницька дають таке визначення енергетичної безпеки підприємства, а саме, що «під енергетичною безпекою підприємства слід розуміти ступінь захищеності його енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації»[2, 43]. Подібне визначення енергетичної безпеки дає Перебийніс « під енергетичною безпекою підприємства, його виробничих підрозділів і галузей виробництва доцільно вважати захищеність виробничих об'єктів від зовнішніх і внутрішніх чинників,

що порушують нормальне функціонування систем енергозабезпечення, ставлять під загрозу ефективну роботу виробничих систем та систем життєзабезпечення»[1,41].

На нашу думку дані визначення енергетичної безпеки підприємства можуть представляти собою управлінський підхід щодо розуміння енергетичної безпеки підприємства. В той же час будь – яке підприємство це мікроекономічний суб'єкт робота якого полягає в розробці, прийнятті і реалізації рішень відносно вибору і використання ресурсів з метою отримання якомога більшої вигоди. Оскільки, в сучасних умовах господарювання, енергетичні ресурси, а саме їх використання суттєво впливає на роботу підприємств, то зрозуміло, що «ресурсна безпека» або розробка, прийняття і реалізація рішень відносно вибору і використання енергетичних ресурсів представляє собою саме енергетичну безпеку підприємства. При цьому одержання найкращого результату від використання наявних енергетичних ресурсів буде представляти собою ефективність використання енергетичних ресурсів.

Крім того, якщо розглядати підприємство під таким «мікроекономічним» кутом зору, то зрозуміло, що говорячи про енергетичну безпеку підприємства неможна не враховувати енергетичну безпеку держави та енергетичну безпеку регіону, оскільки енергетична безпека підприємства є однією зі складових енергетичної безпеки держави та енергетичної безпеки регіону. Як вказує В. І. Перебийніс таке розуміння енергетичної безпеки пов'язано з тим що, «енергетична безпека є універсальною категорією, що характеризує рівень захищеності різних суб'єктів економічних відносин на різних рівнях: національному, регіональному, на рівні підприємства чи конкретної людини»[1,40].

Іншим підходом до визначення енергетичної безпеки підприємства може бути політекономічний підхід, коли робота підприємства розглядається з точки зору економічних інтересів, і зокрема енергетичних інтересів підприємства. Оскільки одним з найголовніших економічних інтересів підприємства є отримання прибутку, який можливий тільки за умови сталого його розвитку, підтримування відтворення виробничого процесу, то в цьому випадку, енергетична безпека підприємства – це сукупність умов і чинників, які забезпечують стабільність функціонування операційної системи підприємства, чинників від яких залежить безперервний процес відтворення продукції.

Засобами реалізації економічних або енергетичних інтересів підприємства в різних умовах можуть бути різні елементи: це і зменшення питомих витрат енергетичних ресурсів в собівартості продукції, а разом з тим і зменшення ціни одиниці продукції; використання енергозберіжних технологій, зміцнення матеріально-технічної бази та постійне її оновлення на основі впровадження

новітніх досягнень науково-технічного прогресу, комплексної механізації, електрифікації, автоматизації, впровадження інтенсивних енергетичних технологій[5, 73].

Висновки. Підводячи підсумок різним визначенням енергетичної безпеки підприємства можна запропонувати комплексне бачення сутності енергетичної безпеки підприємства, як сукупність різних підходів. Схема цих підходів дається на схемі.

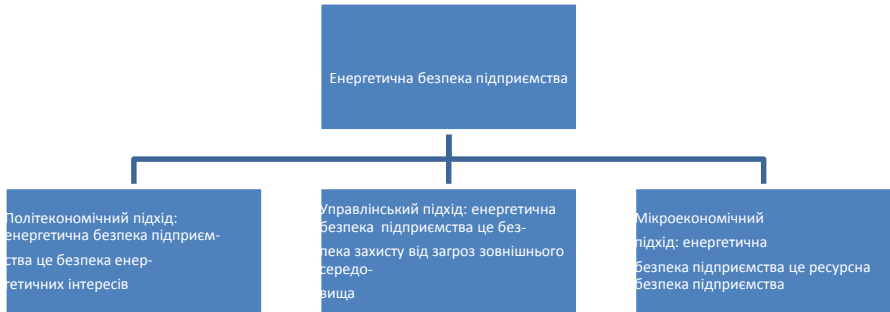


Рис. - Сутність енергетичної безпеки підприємства: основні підходи

Список літератури: 1. *Перебийніс В.І.* Проблеми енергетичної безпеки у контексті енергетичного менеджменту// Матеріали міжнародної науково-практ. конф. “Теоретичні і практичні засади формування системи менеджменту та регіональному рівні”. – Полтава: “Фірма “Техсервіс”, 2001.– С.37-42. 2.Статистичний збірник України за 2011 р. 3. *Надтока Т.Б., Хмельницька О. В.* Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку//Економіка і організація управління. Випуск № 2 (8) • 2010, с.15 –24. 4. *Донець Л. І.* Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с. 5. *Бондаренко Г. В.* Енергетична безпека як визначальна складова економічної незалежності України [Електронний ресурс] / Г. В. Бондаренко, В. О. Щерба. – 2009. – С. 98 – 108. – Режим доступу до сайту : [http : //www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua). 6.*Качинський А.Б.* Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи, - К. - 2004, - 472с. 7.*Выварец А.Д.* Экономика предприятия. Юнити-Дана, 2007 г, 544 стр.

Надійшла до редколегії 21.02.2013

УДК 620.9:65.012.8(477)

Сутність енергетичної безпеки підприємства: теоритичні підходи /В.О.Самборський// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 179-182. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассматриваются разные определения энергетической безопасности предприятия, а также предлагаются основные подходы относительно сущности энергетической безопасности предприятия.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, ресурсы, управление, подход, угроза, предприятие.

In the article is considered the different definitions of energy security of the enterprise and main ways of its meaning is analyzed.

Keywords: energy security, enterprise, approach, management.

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

ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ У ЦІЙ СИСТЕМІ

У статті розглядається важливість аналізу ефективності проведення антикризового управління та роль маркетингових заходів, що стосуються цієї системи в умовах ринкової економіки. Проведено аналіз головних аспектів антикризового маркетингу, ефективності антикризових заходів та методів дослідження ефективності антикризового управління на сучасних підприємствах.

Ключові слова: антикризове управління, маркетинг, ефективність.

Вступ

Період кризи – це період змін. Криза ставить підприємство в абсолютно нові умови роботи і, звичайно ж, маркетингова стратегія компанії також повинна змінитися адекватно новим умовам.

Більшість сучасних українських підприємств перебувають у кризовому стані, який вимагає вжиття менеджментом підприємства антикризових заходів, конкретних скоординованих дій. Для цього необхідне чітке розуміння процесів, що відбуваються на конкретний момент на підприємстві. У зв'язку із цим необхідно визначити сутність антикризового управління, на яких стадіях розвитку кризи його застосовують і за допомогою яких процедур.

Постановка задачі

Актуальність обраної теми обґрунтовується твердженням, що можливість настання кризи існує на всіх стадіях розвитку підприємства. Саме це і зумовлює необхідність здійснення антикризового управління протягом усього періоду його функціонування. І для того аби забезпечити постійний та сталий розвиток підприємству, підвищення рентабельності та збільшення кола покупців, необхідна ефективна антикризова політика з її маркетинговими заходами.

Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні антикризового управління як основної складової ринкового успіху виробника, визначенні та обґрунтуванні практичних аспектів його застосування на сучасних підприємствах.

© С. П. Сударкіна, Л. Ю. Губарь, С. О. Сапко, О. В. Торіна, 2013

Методологія

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, проблема антикризового управління досліджувалась багатьма відомими авторами такими як: Чернявський А.Д., Коротков Е.М, Іванов Г.П, Грязнов А.Г, Попов Р.А., Апытман, Т. Таффлер, Ж. Франшон, І. Романе, У. Бівер та інші. При вивченні літератури було виявлено, що кожен із авторів розглядає антикризову політику зі своєї точки зору.

Зокрема, Л.С. Ситник під антикризовим управлінням розуміє «здатність до розробки оптимальних шляхів виходу з кризової ситуації, визначення пріоритетних цінностей підприємства в умовах кризи, координації діяльності підприємства та його працівників щодо запобігання кризи, досягнення ефективності їх праці в екстремальних умовах».

Проф. Л.О. Лігоненко висловлює думку, що антикризове управління є складовою менеджменту в цілому. За її словами, «антикризове управління – це постійно організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, запобігання його банкрутству».

Результати дослідження

Антикризова політика – генеральний напрям діяльності підприємства, сукупність принципів, методів, форм організації поведінки, спрямованих на збереження техніко-економічного стану підприємства, формування механізму управління, спроможного своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку, яка постійно змінюється, з врахуванням стратегії підприємства.

Головною метою створення та приведення в дію системи антикризового менеджменту в компанії є проведення її структурної перебудови відповідно до потреб ринку.

Ця мета розгортається в ієрархічну послідовність цілей и задач. Головна мета реалізується через систему основних цілей антикризового менеджменту (рис.).

Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення, локалізації або позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами.

Антикризове управління вважається ефективним, якщо реструктурована кредиторська заборгованість; збільшилися чисті грошові потоки; підвищилася капіталізація підприємства; проведена реструктуризація підприємства; поліпшена система планування за рахунок впровадження бюджетування; оптимізована структура підприємства та ін.

Головна мета

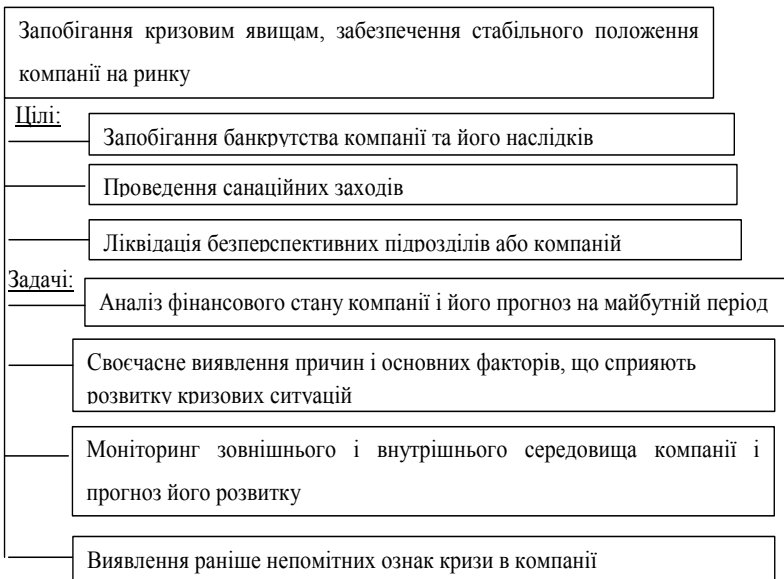


Рис. – Цілі та задачі антикризового управління

Ефективність антикризових заходів визначається за допомогою економічних, організаційних і соціально-психологічних показників.

До економічних показників можна віднести наступні:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$) характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними і грошовими коштами для ведення господарської діяльності, своєчасності погашення його термінових зобов'язань.

$K_{пл} = \text{Оборотні активи} / \text{Короткострокові зобов'язання}$

2. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_{звк}$) характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості.

$$K_{звк} = \frac{\Pi_{IV} - A_I}{A_{II}}, \quad (1.1)$$

де Π_{IV} – обсяги джерел власних коштів;

A_I – необоротні активи;

A_{II} – фактична вартість оборотних коштів, що знаходяться в наявності у підприємства.

Нормальним вважається значення $K_{звк} \geq 0,1$.

Якщо структура балансу визнається незадовільною, то розраховується коефіцієнт відновлення платоспроможності ($K_{вп}$) за 6 місяців. Він

розраховується за формулою:

$$K_{\text{вп}} = K_{\text{пл}} + 6/T (K_{\text{пл}} - K_{\text{плп}}) / 2, \quad (1.2)$$

де $K_{\text{пл}}$ – фактичне значення (в кінці звітного періоду) коефіцієнта поточної ліквідності;

$K_{\text{плп}}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітного періоду;

2 – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності;

T – звітний період (3, 6, 9 або 12 місяців);

6 – період відновлення платоспроможності (місяці).

Якщо $K_{\text{вп}} > 1$, це означає, що у підприємства є реальна можливість відновити свою платоспроможність, якщо $K_{\text{вп}} < 1$, такої можливості немає.

Якщо структура балансу підприємства задовільна, то розраховується коефіцієнт втрати платоспроможності ($K_{\text{вп}}$) за період, встановленим рівним 3 місяцям:

$$K_{\text{вп}} = K_{\text{пл}} + 3/T (K_{\text{пл}} - K_{\text{плп}}) / 2, \quad (1.3)$$

де 3 – період втрати платоспроможності підприємства (місяці).

Якщо $K_{\text{вп}} > 1$, це свідчить про наявність реальної можливості підприємства не втратити платоспроможність. Якщо $K_{\text{вп}} < 1$, підприємству загрожує втрата платоспроможності.

Рівень поточної загрози банкрутства визначається за допомогою коефіцієнта автономії. Коефіцієнт автономії визначається як відношення питомої ваги власних коштів до підсумку балансу.

Оптимальне значення коефіцієнта автономії – 0,5.

$$K_{\text{авт}} = \Pi'_{\text{IV}} / \text{Б}. \quad (1.4)$$

Можливість нейтралізувати загрозу банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства діагностується за допомогою двох показників: коефіцієнта рентабельності капіталу і коефіцієнта оборотності активів.

Коефіцієнт рентабельності капіталу дає уявлення про те, якою мірою підприємство здатне формувати додаткові грошові потоки для задоволення зростаючих платіжних зобов'язань:

$$K_{\text{рвк}} = \text{ЧП} / \text{ВК}, \quad (1.5)$$

де ЧП – сума чистого прибутку від реалізації продукції;

ВК – середня сума власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів показує ступінь швидкості формування цих додаткових грошових потоків:

$$K_{\text{Оа}} = \text{Ор} / \text{А}. \quad (1.6)$$

Іншими економічними критеріями оцінки ефективності є: продуктивність, обсяг випущеної продукції, якість продукції, показники використання людських ресурсів, збалансованості матеріальних ресурсів, впровадження нововведень і т.д.

Ефективність антикризового управління може бути виражена з організаційних параметрах, таких як: ефективність прийняття рішень, швидкість прийняття рішень та здійснення конкретних кроків, віддача від здійснення рішення, вимірювана у вартісних показниках.

До соціально-економічних критеріїв ефективності можна віднести стабільність, темпи зростання, здатність пристосовуватися до змін зовнішнього середовища і т.д. Аналіз соціально-психологічних аспектів проводиться на основі критеріїв мотивації персоналу, характеристики морального клімату та ін.

Серед методів дослідження ефективності антикризового управління можна назвати наступні (таблиця):

Маркетинг завжди є важливою структурною частиною антикризового управління. Фундаментальною антикризовою метою маркетингу є завоювання або придбання організацією максимально вигідного положення на ринку. Антикризовий маркетинг як цілісна функціональна структура є системою антикризового управління.

Використання інструментів комплексу маркетингу при антикризовому управлінні передбачає коригування продуктової політики, уточнення цінової політики, заходи в рамках збутової, а також комунікаційної політики.

Незбалансований продуктовий портфель підприємства, орієнтація тільки на мале число ключових споживачів може посилити наслідки кризи. Слабо диверсифікований портфель споживачів робить бізнес більш ризикованим, тому необхідно провести АВС – аналіз прибутковості продукції підприємства. Це може спричинити скорочення асортиментних позицій, числа торгових марок. При переоцінці продуктової політики бажано врахувати зміни поведінки споживачів, які проявляються в даний час по – різному.

Оскільки продукти відомих виробників мало відрізняються один від одного, і все більше випускається продуктів, схожих один на одного, то треба уточнити політику в області надаваних послуг і цін, тобто переглянути політику в області продуктової диференціації.

Як відомо, ціна є кількісною одномірною величиною і легко піддається операціоналізації. У відповідь на зміну зовнішніх і внутрішніх можливостей і умов, ціни можуть бути змінені досить швидко.

Перегляд цінової політики підприємства доцільно здійснювати як у бік зменшення норми прибутку, так і у бік зниження витрат, відмови від послуг економічно не виправданих посередників.

Багатьом підприємствам роздрібної торгівлі і дистриб'юторам рішення кризових проблем можливе шляхом зниження цін. Додаткової уваги потребує аналіз цінової еластичності попиту в умовах розвитку кризових явищ.

Таблиця – Методи дослідження ефективності антикризового управління

Назва методу	Сутність
Економічний аналіз	Включає у себе оцінку динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства, а також дозволяє зробити висновок про конкурентоспроможність фірми. Проводиться за допомогою розрахунку наступних показників: 1. Ступінь платоспроможності за поточними зобов'язаннями 2. Показник забезпечення зобов'язань його активами 3. Норма чистого прибутку 4. Рентабельність активів 5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами та ін.
Метод експертних оцінок	Передбачає роботу з фахівцями-експертами і обробку думок експертів, виражених в кількісній і / або якісній формі з метою підготовки інформації для прийняття рішень ОПР - особами, які приймають рішення.
Метод порівнянь	Дозволяє порівняти показники фінансової звітності у звітному періоді з показниками фінансової звітності в планованому періоді, а також порівняти показники звітного року з минулим. Слід враховувати, що порівняння дає позитивний результат за умови порівнянності систем, їх однорідності. Розширити межі порівнянності можна шляхом виключення факторів непорівнянності.
Експертно-аналітичний метод	Дозволяє виявити основні напрямки вдосконалення управління комерційною діяльністю, оцінки результатів аналізу і причини недоліків. Однак він не завжди має високу точність і об'єктивність у зв'язку з тим, що у експертів відсутні єдині критерії оцінок. Цей метод найбільш ефективний при багатокроковій експертизі.

Зниження цін на продукти, придбання яких можна відкласти (заміна існуючої моделі автомобіля, відвідувань фітнес – центрів) може зберегти попит на дані продукти. У той же час маркетингові рішення щодо продуктів з низькою ціновою еластичністю, наприклад, багатьох видів ліків, послуг ЖКГ, вимагають інших цінових рішень.

Для зниження витрат підприємства в умовах кризи необхідно наступне: посилення процедур авторизації витрат, мотивування персоналу на зниження витрат і скорочення витрат, не пов'язаних з основною діяльністю підприємства, ліквідація непрофільних активів. Правда, останнім це часто призводить до скорочення спонсорської підтримки спорту, мистецтва, викликаючи в цих секторах розвиток кризових явищ.

Розробка заходів щодо зниження витрат повинна проводитися одночасно з уточненням точки беззбитковості для кожної категорії продуктів і зіставленням її з даними про обсяги продажів за декілька попередніх періодів.

В рамках збутової політики, перш за все, необхідно проаналізувати ефективність різних каналів збуту шляхом зіставлення обсягу продажів через кожен канал з витратами на його створення і функціонування. Одним з результатів такого аналізу може бути відмова від деяких дистриб'юторів. З метою економії витрат і часу в умовах кризи збільшується роль створення вертикальних і горизонтальних маркетингових систем.

Створення вертикальної маркетингової системи (ВМС) припускає узгоджені дії виробників, оптових і роздрібних торговців. Оскільки зусилля окремих учасників ВМС об'єднані, їх маркетингова діяльність може бути скоординована, і в ній виключено дублювання. ВМС показали свою ефективність у багатьох країнах світу. Однак, в Росії і Україні такі системи є неефективними.

При горизонтальній маркетинговій системі укладається угода між організаціями одного рівня каналу розподілу (підприємства, що випускають однорідну продукцію, дистриб'ютори, роздрібні торгові організації) про спільні дії в умовах кризи з метою використання інструментів маркетингу для подолання цих кризових явищ.

Необхідно відзначити зростання значущості продажів через Інтернет. Це стосується як фізичних, так і юридичних осіб, які, намагаючись заощаджувати, більше покупок здійснюють через глобальну мережу.

Що стосується комунікаційних інструментів, то найбільш широко застосовуваними в умовах кризи, є зв'язки з громадськістю (антикризовий PR). Головна мета подібних заходів – не стільки зниження витрат, скільки створення позитивного іміджу керівництва, формування у громадськості сприятливого репутації компанії.

Що стосується реклами, то в умовах кризи вона повинна бути більш цілеспрямованою і менш витратною. Не виключено, що уточнення ринкових сегментів, перепозиціонування продуктів може змінити цільову аудиторію, що призведе до необхідності перегляду рекламної діяльності в цілому, вибору окремих рекламних засобів. Грамотна оцінка рекламних кампаній – запорука успіху під час кризи. Важливо вимірювати кінцеву торговельну ефективність реклами, її вплив на обсяг продажів і прибуток. Вимірювання комунікативної ефективності при використанні експрес – оцінок і економії витрат має менше значення.

Перегляд методів стимулювання збуту (продажів) передбачає, передусім, переоцінку систем знижок і пільг для покупців (купонні продажі, клубні картки, накопичувальні знижки та багато іншого). На основі клієнтської бази даних доцільне використання прямої адресної поштової розсилки, що містить стимулюючі пропозиції, Інтернету та інших засобів передачі повідомлень. Для отримання додаткової інформації про споживачів рекомендується встановлення з

ними зворотних зв'язків після покупки. Ключові споживачі завжди чимось незадоволені, зате вони можуть вказати, в якому напрямку треба вдосконалювати свою діяльність. Такого підходу, наприклад, дотримуються компанії, що виробляють і торгують автомобілями. Для ринку В2В і раніше переважне значення мають особисті продажі на основі пошуку взаємних інтересів.

Висновки

Отже, головне завдання антикризового управління - це вибір найменш ризикованих управлінських рішень, які дозволяють досягти визначеної мети.

Впровадження системи антикризового управління підприємством, в основі якої наявна інформаційно-інноваційна модель розвитку, дає змогу мінімізувати ризики фінансової нестабільності та банкрутства підприємства.

Однак вивчення технологій антикризового управління на пряму залежить від умінь керівництва організувати, виявляти причини кризи, циклічність їх проходження, а також добре розбиратися в їхніх видових особливостях, оскільки кризи і причини, що їх породжують, можуть бути самими різними.

Таким чином, роль маркетингу в антикризовому управлінні сьогодні – дати відповідь про майбутнє, перспективність бізнесу, а також дати інструмент для досягнення цілей фірми і для забезпечення розвитку.

Список літератури: 1. *Ситник Л.С.* Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2006. – 352 с.. 2. *Лігоненко Л.О.* Антикризове управління підприємством: Підручник. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 824 с. 3. *Коротков Э. М.* Антикризисное управление: Учебник. - 2-е изд. - ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 311 с. 4. *Иванов Г.П.* Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению. / Г.П. Иванов. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2005. - 218 с.. 5. *Попов Р.А.* Антикризисное управление: Учебник — М.: Высшая школа, 2005. — 429 с.. 6. *Чернявський А.Д.* Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2006. — 256 с.

Надійшла до редколегії 21.02.2013

УДК 339.138

Ефективність антикризового управління та місце маркетингових заходів у цій системі /С. П. Сударкіна, Л. Ю. Губарь, С. О. Сапко, О. В. Торіна // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 183-190. Бібліогр.: 6 назв.

В статье рассматривается важность анализа эффективности проведения антикризисного управления и роль маркетинговых мероприятий, которые касаются этой системы в условиях рыночной экономики. Проведен анализ главных аспектов антикризисного маркетинга, эффективности антикризисных мероприятий и методов исследования эффективности антикризисного управления на современных предприятиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, маркетинг, эффективность

Importance of analysis of efficiency of realization of anti-crisis management and role of marketing measures that touch this system in the conditions of market economy are examined in the article. The analysis of main aspects of the anti-crisis marketing, efficiency of anti-crisis measures and methods of research of efficiency of anti-crisis management is conducted on modern enterprises.

Keywords: anti-crisis management, marketing, efficiency

Н.Г. ЧЕЛЯДИНОВА, канд.екон.наук, доц., (УкрДАЗТ), Харків

ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ ЯК ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ КОШТІВ

У статті розглянуті питання формування механізму управління відтворенням основного капіталу й ефективністю його використання на принципах підвищення капіталізації Укрзалізниці, що дозволить підвищити стабільність, економічну стійкість і конкурентоспроможність галузі, удосконалити інноваційну, інвестиційну й амортизаційну політику в інтересах розвитку транспортної системи, економіки регіонів і країни у цілому.

Ключові слова: залізничний транспорт, капіталізація, інвестиції, основний капітал, швидкісний рух.

Вступ. Стабільно функціонуючий залізничний транспорт є гарантом розвитку всіх галузей економіки України. Ефективність залізничного транспорту буде визначатися динамікою відновлення основних виробничих фондів галузі, темпами росту попиту на залізничні перевезення, результатами реалізації структурної реформи галузі, ефективністю тарифної політики в регульованих державою природно-монопольних секторах діяльності, інтенсивністю використання російських ділянок міжнародних транспортних коридорів.

Відповідно до транспортної стратегії Укрзалізниці на період до 2020 року, ключовим питанням розвитку залізничного транспорту залишається підвищення його інвестиційної привабливості й розробка принципово нових механізмів залучення засобів для будівництва й реконструкції об'єктів інфраструктури загального користування. Особлива увага повинне бути приділена залученню інвестицій за допомогою проектів державно-приватного партнерства з метою випереджального розвитку інфраструктури залізничного транспорту для забезпечення освоєння ресурсної бази й активізації економічного росту.

Аналіз основних досягнень і літератури. Фундаментальні теоретичні основи управління капіталом та розробки щодо оцінки капіталізації компаній закладені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Андриссена Д., Бобилева А.З., Бочарова В.В., Бріггема Юд. Ф., Брейлі Р., Вінса Р., Вагапова Д.З., Внукова А.В., Войнаренко М.П., Воробйова Ю.М., Гілла Е., Дамодаряна А., Кейнса Дж. М., Коллера Т., Костера Р., Коупленда Т., Модільяні Ф. і Міллера Н., Муріна Дж., Полфремана Д., Ріда Е., Самуельсона П., Сміта Р., Форда Ф., Тісена Р., Шапошникова К.С., Яремко І.Й. та ін.

Системний розгляд досліджень з даної проблематики свідчить, що ряд

теоретичних та практичних питань, зокрема на залізничному транспорті потребує більш глибокого врахування специфіки впливу капіталізації на ефективність функціонування компаній, до яких в першу чергу слід віднести АТ "Укрзалізниця"[1].

Мета дослідження, постановка задачі. На основі вищезазначеної проблематики з метою забезпечення сталого господарювання залізничного транспорту необхідно дослідити положення щодо впровадження інструментів капіталізації та прийняття інвестиційних рішень в управлінні розвитком залізничної галузі.

Матеріали досліджень. Реформування Укрзалізниці передбачає створення на її основі публічного акціонерного товариства зі стовідсотковим державним капіталом. При цьому галузь розділять не за територіальним принципом, а за функціями (зараз у нас шість залізниць, а буде одна) [1].

В умовах жорсткої конкуренції у транспортній галузі перед Укрзалізницею встають важливі питання пов'язані, у першу чергу, з пошуком додаткових джерел фінансування. Так, у 2012 році Укрзалізниця планує оновити усіма видами ремонтів 2,712 тис. км шляхів, замінити на нові 684 стрілочних переводів і відремонтувати 1,070 тис. стрілок. У 2012 році "Укрзалізниця" сконцентрувала зусилля на напрямках впровадження швидкісного руху поїздів. Основні роботи виконувалися на ділянках Гребінка-Лозова- Донецьк і Коростень-Здолбунов-Львів. Зокрема, була проведена електрифікація й поділ вантажного й пасажирського руху. Однак, усе це вимагає значних капітальних вкладень, інвестиційних засобів. У 2011 р в відновлення основних фондів було вкладено не набагато більше 8 млрд грн, при реальній потребі майже в 24 млрд грн. Тільки по 2010 року дефіцит в інвестиціях склав понад 15,5 млрд грн, і щорічно цей дефіцит лише збільшується. Так, залізницям України потрібно для модернізації й відновлення рухливого складу близько 10 млрд євро протягом найближчих 10 років [2].

Потрібно закупити 300-400 електровозів, 120 регіональних поїздів, 600 електричок, це портфель більше 10 млрд євро протягом 10 найближчого років як мінімум. Як показала практика найкращім економічним рішенням є випуск вітчизняних електровозів, вагонів та ін.. Немає сенсу купувати їх десь, якщо сьогодні харківський завод готовий до випуску електродвигателів. Єдине, що прийдеця купувати, це електроніку, 24 жовтня 2012 року відкрито високотехнологічний центр для обслуговування високошвидкісних міжрегіональних електропоїздів - Технічна пасажирська станція (ТПС) "Дарниця". Також, 17 жовтня було відкрите Харківське ремонтно-екіпірувальне депо (РЭД) по обслуговуванню швидкісних міжрегіональних електропоїздів. Центри по обслуговуванню швидкісних міжрегіональних електропоїздів

створюються в пунктах обігу експресів у Києві й Харкові [2].

З 2012 року починається експлуатація швидкісних поїздів " Москва-Київ" і " Москва-Берлін" виробництва іспанської компанії Talgo на маршрутах РЗД. У підсумку шлях з Москви до Києва повинен скласти порядку 7 годин замість 13 і до Берліна - порядку 18 годин замість 27 [3].

Україна й Росія обговорюють можливість введення швидкісного руху між Києвом і Москвою, що, вимагає значних інвестицій у залізничні колії [3].

Ринкова капіталізація (англ. *market capitalization*) акціонерної компанії — це поточна вартість всіх її акцій. Обчислюється дана величина як множення ціни одної акції на кількість випущених акцій [4].

Величина ринкової капіталізації і її зростання часто є характеристиками успішності акціонерної компанії.

Ринкова капіталізація в значній мірі не залежна від історії акціонерної компанії, оскільки ціна акцій залежить від очікувань майбутніх прибутків, економічних і грошових умов.

Реалізація запропонованих рекомендацій з формування механізму управління відтворенням основного капіталу й ефективністю його використання на принципах підвищення капіталізації Укрзалізниці дозволить підвищити стабільність, економічну стійкість і конкурентоспроможність галузі, удосконалити інноваційну, інвестиційну й амортизаційну політику в інтересах розвитку транспортної системи, економіки регіонів і країни у цілому.

Капіталізація Укрзалізниці є одним з найважливіших показників, що характеризують перспективи її розвитку й ефективність функціонування на ринку, а також відбиває, з одного боку, економіко-виробничий потенціал, а з іншого боку - інвестиційну привабливість компанії [4,8].

Капіталізація - одне з деяких економічних явищ, до яких проявляється надзвичайно високий інтерес на практиці. Капіталізація розглядається з позиції нарощування власного капіталу компанії. При цьому акцент робиться, головним чином, на акціонерні товариства, акції яких перебувають у вільному обігу. Оцінка капіталізації виробляється в цьому випадку на основі курсової вартості акцій. Це найпоширеніший підхід до капіталізації на вітчизняному ринку, запозичений із закордонної практики. У силу цього він має досить обмежену сферу застосування у вітчизняному господарському середовищі, де акціонерна форма капіталу дотепер не одержало широкого поширення. Існують наступні види капіталізації:

- реальна капіталізація;
- маркетингова або суб'єктивна капіталізація;
- ринкова або фіктивна капіталізація [5,6,7].

На відміну від інших узагальнюючих показників капіталізація Укрзалізниці визначається на основі динамічних моделей зміни ефекту від фінансово-

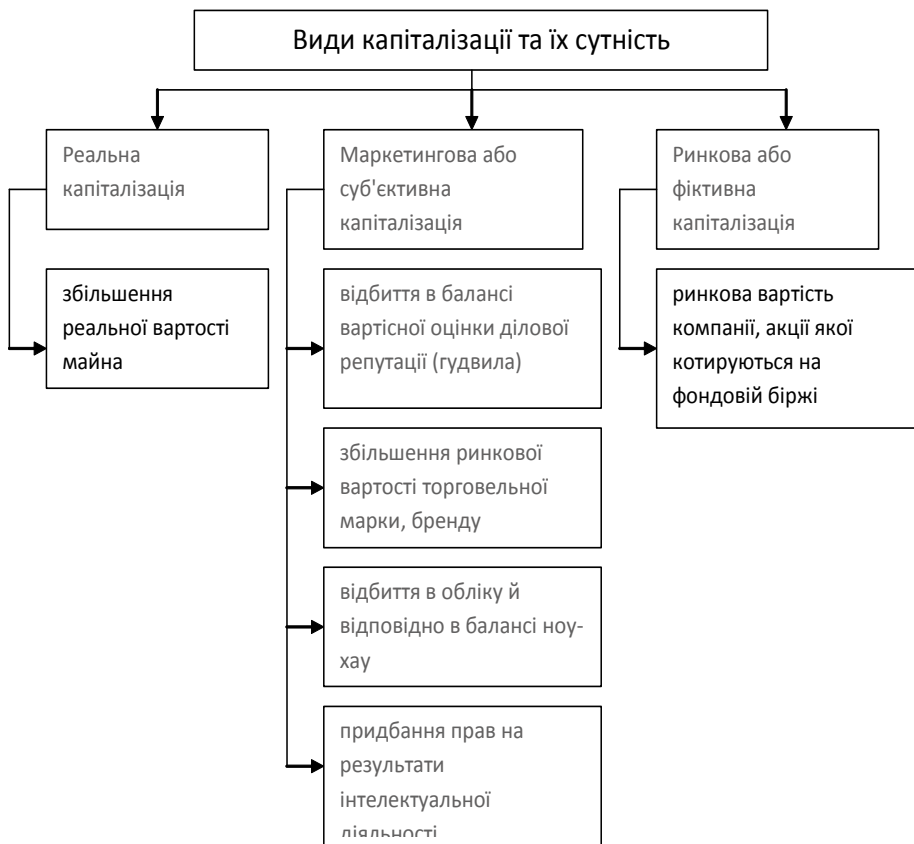


Рис. 1 - Види капіталізації та їх сутність

господарської діяльності, і, поряд з оцінкою її розміру зовнішніми інвесторами, формує ринкову капіталізацію, а також підвищує об'єктивність оцінки її діяльності. Від вірогідності й надійності оцінки цього показника залежить економічна обґрунтованість і результативність багатьох управлінських рішень, у т.ч. в області відтворення основного капіталу.

Результати досліджень. В роботі наведено нове рішення наукового завдання щодо обґрунтування впровадження інструментів капіталізації та прийняття інвестиційних рішень в управлінні розвитком залізничної галузі. Отримані результати характеризують перспективи розвитку Укрзалізниці й ефективність функціонування на ринку, а також відбиває, з одного боку, економіко-виробничий потенціал, а з іншого боку - інвестиційну привабливість компанії.

Висновки. Важливість проблеми адекватної економічної оцінки капіталізації

залізничного транспорту України для керування відтворенням основного капіталу й ефективністю його використання з метою забезпечення високих економічних показників роботи в умовах підвищення конкуренції на транспортному ринку, стабільного росту економіки України й задоволення потреб економіки в перевезеннях визначає актуальність даної теми.

Перспективою подальших досліджень є визначення теоретичних та практичних аспектів формування складових та методів оцінки капіталізації компанії на основі узагальнення методологічних засад управління капіталом акціонерного товариства, а також розкриття інвестиційної якості та обґрунтування управлінських можливостей використання фінансових інструментів капіталізації в управлінні Укрзалізницею.

Список літератури: 1. Про внесення змін до Закону України "Про залізничний транспорт"[Електронний ресурс]: Закон від 23.02.2012 № 4443-VI // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4443-17> 2. Колесников, Б. Скоростное движение будет развиваться на базе произведенных в Украине поездов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2012/10/25/670382/> 3. Украина и Россия хотят ввести скоростное движение между столицами[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/ukraina-i-rossiya-hotyat-vvesti-skorostnoe-dvizhenie-mezhdu-270620122220000> 4. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Ринкова_капіталізація 5. Гальцева, Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг [Текст] /В.Г. Гальцева// Дис. канд. эконом. наук. М., — 2005. — 137 с. 6. Кох, Р. Менеджмент и финансы от А до Я [Текст] /Р. Кох// СПб.: Питер, —1999. —496 с. 7. Советский энциклопедический словарь. [Текст] / гл. ред. Прохоров А. М. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия, 1984. — 1600 с. 8. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. [Текст] / гл. ред. А.М. Румянцев. — М.:Изд-во Советская Энциклопедия.1980, т.4. 672с.

Надійшла до редколегії 26.02.2013

УДК:[658.14-330.322]:656.2

Використання капіталізації на залізничному транспорті України як потенціал для залучення інвестиційних коштів /Н.Г. Челядінова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 191-195. Бібліогр.: 8 назв.

В статье рассмотрены вопросы формирования механизма управления воспроизведением основного капитала и эффективностью его использование на принципах повышения капитализации Укрзалізничці, которая разрешит повысить стабильность, экономическую стойкость и конкурентоспособность области, усовершенствовать инновационную, инвестиционную и амортизационную политику в интересах развития транспортной системы, экономики регионов и страны в целом.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, капитализация, инвестиции, основной капитал, скоростное движение.

In article the considered questions of formation of the mechanism of management of reproduction of fixed capital and efficiency its use on the principles of increase of capitalization of Ukrzaliznytsi which will allow to increase stability, economic firmness and competitiveness of area to improve innovative, investment and depreciation policy in interests of development of transport system, economy of regions and the countries in the whole.

Keywords: railway transport, capitalization, investments, fixed capital, high-speed movement.

Т.Ф. Хан, асистент НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуто формування енергетичної системи машинобудівного підприємства. Запропоновано порядок оцінювання ситуації і розробки напрямків енергозбереження на підприємстві. Представлена схема енергоменеджменту на підприємстві

Ключові слова: енергозбереження, енергоменеджмент, енергетична система підприємства, ефективне управління виробництвом

Вступ. Перед Україною стоять взаємозалежні проблеми, вирішення яких сприятиме її соціально-економічному зростанню. Це енергоресурсне забезпечення та енергозбереження. І якщо енергозабезпечення значною мірою пов'язане з міжнародними стратегічними взаємодіями, тобто із зовнішніми чинниками, то енергозбереження цілком залежить від внутрішніх чинників, і в першу чергу, від волі, знань і здатності політичного й управлінського персоналу організувати перебудову енергетичну систему підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Значні наукові результати в сфері енергозбереження, а зокрема в енергоменеджменті висвітлені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених: Уэйна Тернера, Эрика Вудраффа, Луи Браке, Андрижьевского А.А., Володина В.И., Бахмутской В.В., Елкина В.Д., Ратникова Б.Е., Чазова А.В, Похабова В.И., Клевзовича В.И., Ворфоломеева В.В.

Мета дослідження – пошук ефективного управління енергетичною системою на підприємстві.

Енергозбереження на машинобудівних підприємствах можна вважати своєчасною, актуальною практикою перебудови їх енергосистем і моделей управління енергоефективністю виробництва. У наукових працях щодо енергозбереження обґрунтовується цільове завдання створення в країні розгалуженого механізму управління для досягнення ефекту енергоефективності економіки [4]. Такий механізм має свою специфіку на різних рівнях ієрархії господарчої системи. На всіх рівнях повинен діяти системний механізм, в якому окремі складові виконують свої доповнюючі ролі. До таких складових слід віднести енергоаудит, енергоменеджмент, енергозберігаючу політику.

Результати досліджень. Механізм управління енергозбереженням на підприємстві формується на організаційних принципах енергоаудиту, енергоменеджменту й енергопроекування. На рис. 1 показано порядок оцінювання ситуації і розробки напрямків енергозбереження, вказано можливості

використання результатів аудиту в управлінні енергоефективністю підприємства. Схема функцій і заходів енергозбереження відображає: логіку зв'язку завдань аналізу, визначення потенціалу енергозбереження, завдань інноваційного проектування, розробки механізму енергозбереження; функціональний блок завдань на основі якого розбудовується система механізмів енергозбереження; систему розрахунків ефективності заходів енергозбереження і стимулювання їх виконання.

У частині аналізу енергоспоживання окремо виділено блок аналізу втрат ресурсів і удосконалення системи споживання, паралельно з цим, систем обліку і контролю. В цілому схема пов'язує в єдиний цикл аналітичну, організаційну, проектну та функціонально-дієву практику, створюючи цим управлінську концепцію і стратегію енергозбереження, в якій виокремлено оперативну діяльність та політику формування стратегічних рішень.

Зважаючи на стратегічну роль енергозбереження, комплекс завдань і заходів цього напрямку нерідко розглядається як самостійна функція в ієрархії економічних систем. При визначенні енергозбереження як проблеми, зокрема в організаційно-управлінському значенні, більш доцільно аналізувати її як форму забезпечення стратегії енергозабезпечення та енергоменеджменту, тобто в межах єдиної управлінської концепції енергоекономіки. Правила, порядок, норми, методичне забезпечення – вводить процес енергозбереження в упорядкований простір стандартизованих і регламентованих відношень

Менеджмент як комплекс функцій управлінсько-регуляторної діяльності займає своє місце на підприємствах в самому широкому спектрі завдань, в т.ч. дослідження ситуації в зовнішньому середовищі, стратегічні розрахунки, внутрішня операційна діяльність, участь в економічному моніторингу та інше [1]. Ця діяльність структурована за напрямками і закріплена організаційно за підрозділами системи управління. З загального комплексу завдань в менеджменті згідно з стратегічних цілей, як правило, виділяються окремі структурно-функціональні блоки, де різні учасники інтегровано вирішують найбільш актуальну проблему. Одна з таких проблем на машинобудівних підприємствах визначена в термінах «енергоефективність» і «енергозбереження».

В нових умовах це означає створення системно-організованої команди управлінців, яка з різних позицій і різними методами формує на підприємстві економічно ефективну енергосистему і забезпечує цілісний налагоджений механізм її експлуатації [2].

На базі знань (відомості про енергоресурси, енергопотребі, енергетичне забезпечення процесів виробництва, енергоустаткування, побудова енергосистем, енергонормативи, втрати енергоресурсів та інше) фахівці розробляють програми, проекти, системи заходів енергозабезпечення

підприємства і енергозбереження. Проекти чи окремі заходи мають бути розподілені і закріплені за структурами підприємства, а в кращому разі послідовно розгорнуті в ланцюгові схеми енергоспоживання.

Енергоменеджмент базується на трьох складових: інформація; якість розробок, рішень, заходів; людський фактор. В блочно-структурному варіанті основні особливості енергоменеджмента на підприємстві можна представити такою схемою (рис. 2)

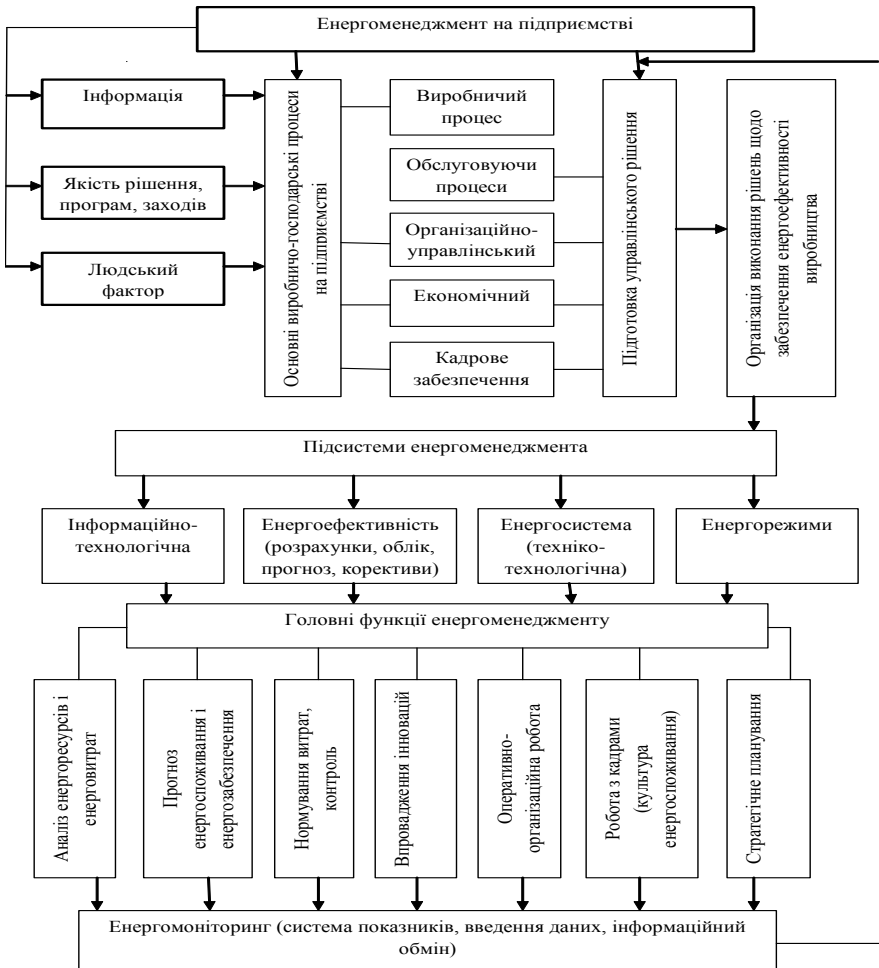


Рис.2 - Схема енергоменеджменту на підприємстві

Організаційна сторона енергоменеджменту має декілька складових. В т.ч. структура (частина загальної управління), організаційна регламентація (розробка положень по виконанню функцій, стандартів підприємства, рішень, порядку проведення організаційно-економічних і технічних заходів), організаційний інструктаж (робота з кадрами, навчання), організаційна діяльність (участь в плануванні, впровадження інновацій, контроль енергопроцесу та інше).

Загальний механізм енергоменеджменту можна визначити через такі елементи: управління енергонормативами і проведення енергоаудиту; управління енергорежимами і дотримання норм; управління програмами і заходами енергозбереження; управління енерговитратами; розвиток знань з проблем енергоефективності; розвиток енергокультури. Свої завдання з енергозбереження і забезпечення енергоефективності на підприємстві мають бути визначені для відповідальних за екологічні проблеми підприємства, охорону праці, підрозділів ремонтного і транспортного обслуговування, нової техніки і технологій; служб інформаційного забезпечення, контроль якості.

На великих підприємствах, які мають значний інтелектуальний потенціал, енергоменеджер повинен виконувати функцію інтегратора зусиль вчених і фахівців на проведення конкретно на підприємстві наукових досліджень з питань підвищення енергоефективності виробництва і дослідження успіхів з енергозбереження, впровадження таких розробок на підприємстві. Енергоменеджмент як цілісність не потребує формування складних нових структур в системі управління. Доцільно розробити організаційний проект, де будуть визначені завдання, права, обов'язки кожного її учасника, що сформує системний, не підпорядкований жорсткій ієрархії механізм досягнення цілей. Енергоменеджмент як функція і як діяльність певної групи фахівців також потребує зовнішньої координації і оцінки своєї результативності.

Менеджер вирішує різні задачі в певному функціональному напрямку, в нашому випадку в енергозбереженні. Завдання визначаються на основі проведеного аналізу та оцінки енергосистеми, енергопроцесів, енерговитрат. Виявляючи в структурі енергоспоживання найбільш проблемні місця та шукає шляхи та засоби вирішення проблеми. В інноваційній сфері він повинен виступати в ролі підприємця, підбираючи найліпші рішення. На великому підприємстві має сенс енергоменеджерів спеціалізувати по профілю – технології, системні проекти, економічні розрахунки, енергобезпека. Таким чином енергоменеджер повинен володіти універсальною системою знань і водночас володіти методами роботи з інформацією та людьми.

Висновки. У наукових працях щодо енергозбереження обґрунтовується цільове завдання створення в країні розгалуженого механізму управління для досягнення ефекту енергоефективності економіки. Такий механізм має свою

специфіку на різних рівнях ієрархії господарчої системи. На верхньому (національному) рівні створюється законодавча і програмна методологія енергоефективності, на нижньому (підприємства і організації) – технологія та система заходів практичної реалізації законодавчих норм та програм. На всіх рівнях повинен діяти системний механізм, в якому окремі складові (енергоаудит, енергоменеджмент, енергозберігаюча політика) виконують свої доповнюючі ролі.

Таким чином енергоменеджмент включає усі процеси, прогнозує їх, формує і контролює, використовуючи якісну інформацію, що відбиває характер цих процесів. Інформаційна база забезпечує необхідні знання для управління енергосистемою і енерговитратами.

Список літератури: 1. *Бабич В. И., Синицын С. А.* // Организация системы энергменеджмента на предприятии// Энергобезопасность и энергосбережение №6, 2009// Электроний ресурс. – http://www.endf.ru/30_1.php 2. *Кондратьев В.В.* Организация энергосбережения (энергменеджмент). – М.: Инфра, 2010. - с.108 3. *Мельник А. Н.* Управление энергетическими затратами как фактор повышения конкурентоспособности промышленных предприятий//Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2008// Электроний ресурс. – <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2084> 4. *Хохлявин С.,* //Стандарты в области энергменеджмента: США, Европа, Корея и другие страны // «Энергоаудит» № 2 (10) 2009 // Электроний ресурс. – Режим доступа http://esco.co.ua/journal/2009_6/art125.pdf

Надійшла до редколегії 28.02.2013

УДК 658.26:65.012

Організація енергоменеджменту на машинобудівних підприємствах /Г.Ф. Хан // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 21 (994) - С. 196-201. Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрено формирование энергетической системы машиностроительного предприятия. Предложен порядок оценивания ситуации и разработки направлений энергосбережения на предприятии. Представлена схема энергменеджмента на предприятии.

Ключевые слова: энергосбережение, энергменеджмент, энергетическая система предприятия, эффективное управление производством.

Research paper examines the formation of the energy system of the company. We propose a procedure for evaluating the situation and development trends of energy saving for the company. A scheme of energy management in the enterprise.

Keywords: energy efficiency, energy management, power grid companies, the effective management of production.

ЗМІСТ

ЮР'ЄВА І.А., ХАУСТОВА І.Є. Структура механізму забезпечення економічної безпеки підприємства	3
ЛИТВИНЕНКО М.В., СИНЬЮЙ ЛИ, ЦЗЯНЬ ЛУ Формирование конкурентных преимуществ предприятия путем перехода на расчетливое производство	10
НОТОВСЬКИЙ П.В. Методичний підхід до врахування взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності електроенергетичних підприємств.....	20
РЕТА М.В., ІВАНОВА А.О. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства	29
КРАМСЬКОЇ Д.Ю. Методика визначення оптимального терміну амортизації основних фондів на промислових підприємствах	38
ЯКОВЛЄВ А.І., ХИЖНЯК І.В. Використання програмного забезпечення для планування на підприємстві.....	45
НИКИТЮК О.Б. Стратегии управления интеллектуальной собственностью: нематериальные активы в компаниях (предприятиях) с оценкой стоимости амортизации	49
ЧУБ О.І., НОВОЖИЛОВА М.В. Оптимальний розподіл ресурсів при реалізації проєктів реконструкції інженерних мереж в мультипроєктному середовищі.....	58
ЛАРКА М.І., МОЧАЛОВА М.С. Дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торгової діяльності підприємств підйомно-транспортного устаткування	65
РЕШЕТНЯК Н.Б., ЗОЛОТАРЬ Н.Ю. Инструменты социализации рынка труда на микроуровне	72
ОЛІЙНИК Ю.А. Роль взаємовідносин учасників інвестиційних та інноваційних процесів	78
ГЛУХОВА С.В., ПОП Ю.В. Сучасні підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість» підприємства.....	83
ФАЛЬЧЕНКО Е.А., ТОКАРЬ Н.Б. Подходы к решению проблем промышленного бизнеса.....	87
КАТКОВ Є.О., ЛАРКА М.І. Маркетингові стратегії виведення об'єктів інтелектуальної власності промислового підприємства на ринок.....	90

КЛУНКО Н.С. Механизмы обеспечения инновационного развития высокотехнологических и наукоемких производств в фармацевтическом комплексе России	97
ЛІСІНА В.Ю. Базові засади формування семантичних моделей категоріального апарату державного фінансового контролю.....	106
ПЕРЕРВА П.Г. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості	112
KOVÁCS FERENC Coal rates in electricity production. the reality of climate causes.....	119
ПОГОРЄЛОВА Т.О., ІГНАТЬЄВА Ю.І. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством	127
МАНОЙЛЕНКО О.В., СТРОКОВ Є.М. Формування методичного підходу фінансової оцінки реалізації цілей інноваційної політики підприємства.....	135
КУЧІНА С.Е., НЕПЛОХ Г.М. Методичні засади формування системи показників економічної ефективності виробництва.....	146
КЛИМОВА С.О. Анализ векторных перспектив экономической интеграции Украины	150
ГАРМАШ С.В. Формування підприємницького етосу як чинника ефективного функціонування підприємницького сектору в економіці та показника економічного і соціального розвитку країни.....	157
ПОПАДИНЕЦЬ О.В. Напрямки і форми соціалізація капіталістичної економіки	163
КОЛОТЮК О.І., САНКОВСЬКА Ю.С. Розвиток системи фінансування інновацій – стратегічний напрямок становлення національної інноваційної системи	167
АРХІЄРЕЄВ С.І., ЖМІНЬКА Л.А. Визначення економічної сутності оборотних коштів та джерел їх формування.....	171
САМБОРСЬКИЙ В.О. Сутність енергетичної безпеки підприємства: теоритичні підходи	179
СУДАРКІНА С.П., ГУБАРЬ Л.Ю., САПКО С.О., ТОРІНА О.В. Ефективність антикризового управління та місце маркетингових заходів у цій системі.....	183
ЧЕЛЯДІНОВА Н.Г. Використання капіталізації на залізничному транспорті України як потенціал для залучення інвестиційних коштів.....	191
ХАН Т.Ф. Організація енергоменеджменту на машинобудівних підприємствах	196

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»

Збірник наукових праць

Серія:
«Технічний прогрес і
ефективність виробництва»

Випуск № 21 (994)

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. № 37. 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
