

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

22 2013

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва

№ 22 (995) 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. - № 22 (995) 2013 - 202с.

Державне видання

Свідомство 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 ВАС України від 26 травня 2010 р., № 1-05/4 (Бюлетень ВАС 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. Кузьмин, 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.

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

А.Є. ШАПОВАЛОВ, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ

У роботі розглядаються загальнотеоретичні основи управління системою логістики для підвищення ефективності діяльності торгівельного підприємства. Також розглянуто роль інформаційного потоку, як необхідної складової в системі управління товарними та грошовими потоками. Зроблено висновки щодо створення та ефективного використання комунікаційних та інформаційних систем для налагодження процесу управління логістикою.

Ключові слова: логістика, логістична система, товарний потік, інформаційний потік, диспозитивна система, виконавча інформаційна система.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економічних відносин необхідно розглядати підприємство в тісному зв'язку з постачальниками виробничих ресурсів та споживачами готової продукції, адже в умовах дедалі жорсткішої конкуренції успіх будь-якого підприємства залежить від швидкості реагування на постійні зміни в зовнішній інфраструктурі. Підприємство повинно мати такі механізми управління, що дозволять здійснювати адаптацію до нових умов. Тому неабиякого значення набувають питання планування, аналізу виробничо-господарчої і фінансової діяльності підприємства, вдосконалення і постійного цілеспрямованого розвитку виробничо-технологічної та організаційної структури підприємства, розробки заходів щодо забезпечення його максимальної ефективності [1].

Аналіз основних досягнень та літератури. Питання теорії та практики логістики є однією з найактуальніших тем дослідження багатьох зарубіжних науковців, найвідомішими серед яких є: Д.Дж. Бауерсокс, Д. Вордлоу, Д. Вуд, Дж. Джонсон, Д.Дж. Клос, П.Р. Мерфі-мол., М.Р. Ліндерс, Х.Е. Фірон, Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт, Б.О. Анікін, А.М. Гаджинський, Л.Б. Міротін, Ю.М. Неруш, В.І. Сергєєв. Вагомий внесок у розвиток теорії логістики в Україні зробили: Л.В. Балабанова, М.Ю. Григорак, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, Ю.В. Пономарьова, Л.В. Фролова, Н.І. Чухрай та ін. Проте, на жаль, у вітчизняній економічній літературі проблеми формування систем логістики та формування відповідних ланцюгів постачань розглядаються переважно у контексті організації та управління логістикою з позицій

виробників промислової продукції. В торгівельних підприємствах логістика зводиться до управління запасами товарів, що не дозволяє підприємству максимально ефективно використовувати усі наявні ресурси.

Мета дослідження, постановка задачі. Завданням цієї статті є розвиток теорії логістики щодо організації комплексу логістичної діяльності підприємств торгівлі та управління логістикою на засадах інтегрованого управління ланцюгами постачань товарів споживчого призначення. **Метою** є визначення структури комплексу логістичної діяльності, загалом змісту логістики торгівельного підприємства, а також визначення особливостей організації та управління логістичною діяльністю підприємств торгівлі в умовах конкуренції.

Матеріали досліджень. Логістична система охоплює і погоджує процеси виробництва, закупівлі та розподілу продукції і виступає основою при стратегічному плануванні та прогнозуванні. Вона націлена на створення і контроль за діяльністю єдиної системи управління виробництвом і маркетингом, фінансовими й економічними розрахунками, обробкою необхідної інформації. Значний прогрес у справі раціоналізації цих сфер діяльності може бути досягнутий шляхом максимальної координації матеріальних та інформаційних потоків [2].

Слід зазначити, що сучасне торгівельне підприємство діє на ринку в багатьох іпостасях, зокрема – як споживач послуг інших суб'єктів господарської діяльності з постачання різноманітних товарних ресурсів, торгово-технологічного обладнання, торгового інвентарю, транспортних засобів тощо.

Сучасні торгові підприємства під поняттям логістики розуміють управління товарними потоками, що не охоплює всієї повноти цього поняття.

На даному етапі розвитку економіки торговому підприємству, під **логістикою** потрібно розуміти комплекс технічних засобів, дій (операцій, робіт, процесів, цілісних технологій) та методичних правил, спрямованих на ефективне планування, організацію, реалізацію (фізичне здійснення) та управління матеріальними потоками, їхнє юридичне, інформаційне, фінансове, інженерно-технічне та науково-методичне забезпечення і здійснення відповідно до стратегічних цілей підприємства або певних зовнішніх цілей. З погляду практичної діяльності під логістикою необхідно розуміти сукупність видів діяльності, за допомогою яких забезпечуються часові, просторові та інформаційні перетворення при переміщенні матеріальних ресурсів (продукції, товарів тощо) і здійснюється управління та контроль процесів транспортування і складування цих вантажів [3].

Діяльність підприємства торгівлі, наприклад, у роздрібній торгівлі, магазину, – може бути зображена у вигляді поєднання двох основних компонентів: 1) сукупність торгово-технологічних процесів (включаючи надання покупцям різноманітних послуг), які виступають як комплекс логістичних та інших операцій, що забезпечують рух товарів і послідовне виконання над товарною масою операцій з підготовки товарів до продажу та відпуску їх покупцям; 2) управління торгово-технологічними процесами в масштабах торговельного підприємства, зокрема – управління комплексом логістичних операцій [4].

Для потреб управління логістикою торговельне підприємство повинно розглядатись як складна динамічна мікрологістична система, яка є ланкою складнішої макрологістичної системи – системи товаропросування, що об'єднує всіх учасників відповідного процесу руху товарної маси в багатоетапному ланцюгу постачань [5]. Основними об'єктами управління в комплексі господарсько-торгівельної діяльності роздрібного торговельного підприємства (магазину) є товарні потоки, які формують матеріальну (виробничу) підсистему логістики торговельного підприємства та інформаційні потоки.

Надходження товарних потоків в торговельне підприємство здійснюється такими основними вхідними потоками: 1) зі складів постачальників – оптових торгових баз, комерційно-посередницьких структур (дилерів, дистрибуторів, консигнантів тощо); 2) транзитом від виробничих підприємств; 3) від дрібних виробників і посередників тощо.

Інформаційне забезпечення управління логістикою на рівні магазину передбачає оперативний збір, обробку, зберігання і перетворення інформації про рух потоків товарів під час товаропросування за участю цього роздрібного торговельного підприємства в його межах (або навіть – поза ними) і включає низку операцій з організації безперервного збирання і накопичення цієї інформації для створення єдиної інформаційної бази. Інформація про рух товарів у магазині – це інформаційний потік магазину.

Логістичні інформаційні системи поділяють на три групи: планові, диспозитивні та виконавчі, що відрізняються як своїми функціональними підсистемами (складом задач, що розв'язуються), так і підсистемами, що забезпечують.

Планові системи створюються на адміністративному рівні управління, їх використовують для прийняття довготермінових рішень стратегічного характеру. Серед задач, що розв'язуються ними, може бути створення та оптимізація ланок логістичного ланцюга, планування виробництва, загальне управління запасами, управління резервами й інші задачі.

Диспозитивні системи відповідають рівневі управління складом або цехом і призначені для забезпечення налагодженої роботи логістичних систем – детального управління запасами, розпорядження складським транспортом, відбору вантажу за замовленнями і їх комплектуванням.

Виконавчі інформаційні системи використовуються на рівні адміністративного чи оперативного управління. Ці системи призначені для контролю матеріальних потоків, оперативного управління обслуговування виробництва, тощо [6].

Результати досліджень. Основною метою формування інформаційних потоків у логістичних системах є надання органу управління керованим об'єктом даних, необхідних для оптимізації управлінських рішень. Засобами досягнення цієї мети є застосування комплексу сучасних технічних засобів і використання адміністративних, організаційних та економіко-математичних методів і створення на цій основі АСУ товаропросуванням, яке б охоплювало всіх учасників логістичного ланцюга, зокрема – це підприємство роздрібної торгівлі.

Управління товарними потоками в роздрібному торговельному підприємстві (магазині) повинно ґрунтуватися на оперативному обліку, контролі та аналізі інформації про рух товарних (та інших матеріальних потоків – наприклад, потоків тари, обладнання тощо), фінансових, трудових потоків і включати низку управлінських операцій з організації доведення товару від постачальника до покупця для найповнішого задоволення попиту населення. У роздрібному торговельному підприємстві (магазині) ці завдання вирішуються в ході виконання низки комерційних і технологічних процесів із закупівлі товарів, їхнього завезення, отримання, складування, зберігання, формування асортименту, передпродажної підготовки товарів, розрахунків з покупцями тощо.

Висновки. Отже, однією з найважливіших умов успішного функціонування виробництва є створення комунікаційних і інформаційних систем, що дозволили б налагодити ефективний зв'язок між учасниками процесу управління. Це дозволяє більш ефективно використовувати ресурси, залучати нові технології та знизити логістичні витрати торгового підприємства. Також ефективне використання логістичної системи сприяє підвищенню показників ділової активності та зниженню періоду обертання товарних запасів підприємства.

Список літератури: 1. Гаджинский А. М. Основы логистики. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 2006. — 124 с. 2. Колобов А. А., Омельченко И. Н., Ермаков А. Ю. Промышленная логистика. — М.: Изд-во МГУ им. Баумана, 2007. — 204 с. 3. Неруш Ю. М. Коммерческая логистика: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. — 271 с. 4. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством. Монографія. – Донецьк, 2005. – 322 с. 5. Сергеев В.И.

Менеджмент в бизнес-логистике. – М.:ИИД “Филинь”, 1997. – 772 с. 6. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: Підручник.- 2-е вид., доп. і переробл.- Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, Львів, 2006. – 456 с.

Надійшла до редколегії 01.03.2013

УДК 658,7

Використання інформаційної логістики /А.І. Яковлєв, А.Є. Шаповалов // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 3-7. Бібліогр.: 6 назв.

В работе рассматриваются общетеоретические основы управления системой логистики для повышения эффективности деятельности торгового предприятия. Также рассмотрены роль информационного потока, как необходимой составляющей в системе управления товарными и денежными потоками. Сделаны выводы относительно создания и использования коммуникационных и информационных систем для налаживания процесса управления логистикой.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, товарный поток, информационный поток, диспозитивные система, исполнительная информационная система.

In this work the general theoretical foundations of logistics to enhance the effectiveness of commercial enterprises. It also examines the role of information flow, as a necessary component in the management of cash and cash flow. Conclusions on the creation and effective use of communication and information systems for debugging process logistics management.

Keywords: logistics, logistic system, trade flow, information flow, discretionary system, executive information system.

УДК 331.108

М.І. ЛАРКА, канд.екон.наук, проф. НТУ «ХПІ», Харків
О.С. БОНДАРЕНКО, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЙОГО ПЛАНУВАННЯ

У статті досліджено основні підходи до планування персоналу підприємства, визначення поняття «персонал підприємства», здійснено обґрунтування кожного з основних методів планування персоналу підприємства, оцінено важливість обґрунтованого вибору методу, запропоновано можливі варіанти розвитку кадрової політики підприємства.

Ключові слова: персонал підприємства, кадрова політика, методи планування.

Вступ. Довгий час в управлінні персоналом економічно розвинутих країн орієнтувалися в основному на поточні потреби організації: роботодавець розраховував отримати у будь-який момент необхідну кількість робітників, для використання яких не потребується довга спеціальна підготовка. Надлишковий ринок робочої сили давав роботодавцям таку

можливість, а звільнення надлишкового персоналу не було зв'язано з великими фінансовими втратами. Змінення умов діяльності організації зумовили орієнтацію при формуванні ресурсів (у тому числі і людських) не тільки на поточні потреби, але і на довгі перспективи.

Постановка проблеми. Якщо раніше вважалося, що кадрове планування необхідно лише у разі дефіциту робочої сили, то сьогодні превалює інша думка: планування необхідне і в часи безробіття, оскільки кваліфікованих робітників все ж не легко знайти; крім того, варто уникати соціальних труднощів, що часто виникають при звільненнях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При написанні статті було проаналізовано роботи професора І.Б.Дуракової, доц.а Л.П.Волкової, доц.а С.М. Талтинова, доц.а О.М.Полякової.

Мета досліджень. Метою дослідження є визначення можливих методів планування персоналу та кадрової політики підприємства у різних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Матеріали досліджень. Для досягнення поставленої мети застосовано методи узагальнення, аналізу, систематизації та синтезу.

Результати дослідження. Проведення оцінки та обґрунтування вибору методу планування персоналу та кадрової політики підприємства.

Планування персоналу – це процес визначення кількісної і якісної потреби організації в персоналі у майбутньому і оцінки того, в якій мірі ця потреба буде задоволена. [1]

Планування персоналу повинно визначати:

- скільки персоналу і якої кваліфікації необхідно в майбутньому;
- як залучити необхідний і скоротити надлишковий персонал, враховуючи соціальні аспекти;
- як використовувати робітників у відповідності до їх здібностей;
- як цілеспрямовано допомагати розвитку персоналу, щоб його знання відповідали необхідним вимогам;
- яких затрат потребують планові кадрові заходи.

М. Армстронг трактує основні завдання планування наступним чином:

- залучення і збереження необхідних робітників, що мають необхідні навички, досвід і компетенцію;
- приведення можливого надлишку чи дефіциту робітників;
- створення добре підготовленого і гнучкого штату, що вносить вклад у можливості організації адаптуватися до невизначеного і мінливого навколишнього середовища;
- зниження залежності від найму робітників ззовні, коли на ринку праці визначається неостатня кількість пропозиції робітників з важливими для

організації навичками, за допомогою збереження і розвитку власних робітників;

- удосконалення використання робочої сили за допомогою більш гнучких систем роботи. [2]

Планування персоналу повинно бути інтегровано в загальний процес планування в організації і узгоджене з наступними його сферами:

- планування збуту;
- планування постачання (забезпечення сировиною, матеріалами, залученими послугами);
- планування капіталовкладень на придбання майна довгострокового використання;
- фінансове планування
- організаційне планування (планування оргструктури і структури розподілу праці в організації).

Тільки взаємоголосованість усіх складових частин планування може забезпечити єдність дій по досягненню цілей організації.

Планування персоналу може бути представлене у вигляді схеми (рис.)



Рис. - Процес планування персоналу

При плануванні потреби в персоналі можуть використовуватись різні методи.

Балансовий метод базується на взаємозв'язку ресурсів, які має організація, і потреб у них в рамках планового періоду. Якщо ресурсів у порівнянні з потребами недостатньо, то проходить пошук їх додаткових джерел, що дозволяють покрити дефіцит. Необхідні ресурси можна залучати з внутрішнього або зовнішнього ринку праці. Алгоритм розрахунку фактичної необхідності в персоналі представлений у таблиці. [3]

Нормативний метод планування заключається в тому, що основою планових завдань на певний період стають норми затрат різних ресурсів (у нашому випадку трудових) на одиницю продукції (в даному випадку робочого часу, затрат фонду заробітної плати і т.д.).

Таблиця – Послідовність розрахунку потреби в персоналі

Показники	Кількість
Штатні посади до початку часу планування	
а) зайняті штатні посади до початку часу планування (наявні робітники);	
б) надходження (прийом на роботу після навчання, повернення після служби в армії і т.д.);	
= потреба чи надлишок, які підлягають покриттю	
+ випадки необхідної заміни у зв'язку з виходом на пенсію	
+ випадки необхідної заміни у зв'язку з призовом до армії	
+ випадки необхідної заміни у зв'язку з плинністю робочої сили	
+ випадки необхідної заміни у зв'язку зі смертю (згідно до статистики) =	
= потреба в заміні	
+ потреба нових кадрів (створення нових штатних посад)	
- зменшення потреби в кадрах (ліквідовані штатні посади)	
= фактична потреба в кадрах або їх надлишок	

До норм праці відносять норми вироботки, часу, обслуговування, чисельності. Вони встановлюються для робітників у відповідності до досягнутого рівня розвитку техніки, технології, організації виробництва і праці. В умовах колективних форм організації і оплати праці можуть

використовуватися укрупнені комплексні норми. По мірі проведення атестації, раціоналізації робочих місць, впровадження нової техніки технології, проведення організаційно-технічних заходів, що забезпечують ріст продуктивності праці, норми підлягають обов'язковому перегляду. Нормативний метод планування використовується як самостійно, так і одночасно з балансовим. При використанні нормативного методу вихідними даними для визначення необхідної кількості робітників є виробнича програма на плановий період часу; норми часу, норми виработки; затрати праці на виробництво програму; звітні (розрахункові) дані про коефіцієнт виконання норм; баланс робочого часу одного робітника і т.д.

До математико-статистичних методів можна віднести наступні методи планування потреби у персоналі.

Метод екстраполяції – перенесення сьогоденної ситуації (пропорцій) в майбутнє. Привабливість цього методу в його загальнодоступності; недоліки – в неможливості врахувати зміни в розвитку організації зовнішнього середовища. Тому метод підходить для короткострокового планування і для організацій зі стабільною структурою, діючих в стабільному зовнішньому середовищі. Багато організацій використовують метод скорегованої екстраполяції, який враховує зміни у співвідношенні факторів, визначаючих чисельність робітників – підвищення продуктивності праці, підвищення цін і т.д.

Метод регресійного аналізу – встановлення залежності між чисельністю персоналу і факторами, що на неї впливають. При лінійній регресії (тобто $Y = a + bX$) прогнози засновані на кореляції між рівнем зайнятості і таким бізнес-критерієм, як об'єм продаж. Оскільки жоден фактор не може повністю відобразити потребу в персоналі, такі прогнози мають мало шансів бути точними, за виключенням, можливо, використання його в невеликих фірмах, що знаходяться у стабільній соціальній обстановці. Відповідно для розрахунку стану попиту в майбутньому може знадобитися введення розширеної кількості факторів, що призведе до кількісного регресійного аналізу (тобто $Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + \dots$).

Коефіцієнти b розраховуються так, щоб відділити напрямок і величину дії, яка здійснює на попит на людські ресурси кожна змінна. Після його отримання оцінки незалежних змінних вводяться у рівняння для розрахунку необхідності в персоналі.

Методи лінійного програмування дозволяють шляхом вирішення системи рівнянь і нерівностей, що зв'язують ряд змінних показників,

визначати їх оптимальні величини у взаємному поєднанні. Це допомагає по заданому критерію обрати найкращий варіант функціонування або розвитку об'єкта управління, наприклад розподілення робітників, що дозволяє найбільш повно обслуговувати всіх клієнтів та зробити це при мінімальних затратах. Однак моливості використання цього метода в сфері кадрового планування обмежені.

Метод експертних оцінок базується на використанні думок спеціалістів для визначення необхідності персоналу. Такими спеціалістами в організації являються, перш за все, керівники підрозділів. Служба управління персоналом займається сбором та обробкою оцінок. В залежності від розмірів організації і кількості лінійних керівників для цього можуть використовувати різні методи – групове обговорення, письмовий огляд (коли кожному керівнику пропонується відповісти на підготовлена службою управління персоналом анкети), метод Дельфі – письмовий діалог між службою персоналу та групою експертів.

Кадрова служба розробляє анкету відносно потреб у персоналі і направляє його експертам, після чого обробляє їх відповіді і повертає узагальнені результати експертам разом з запитаннями. Ця процедура повторюється до тих пір, пок експерти не досягнуть згоди по відношенню до потреб у робочій силі.

Перевага методу експертних оцінок – участь лінійних керівників, знання і досвід яких надають плану додаткову вагомість в очах вищого керівництва.

Недоліки метода – трудомісткість процесубору і обробки думок експертів, а також суб'єктивність їх суджень.

З метою оптимізації чисельностіперсоналу також може використовуватися метод бенчмаркінгу. Для цього компанії використовують відкриті або комерційні інформаційні джерела. При цьому в якості прикладу можуть використовуватися прямі конкуренти чи окремі підрозділи вдало працюючих фірм. Однак цей метод дає лише приблизні орієнтири. Крім того, у більшості випадків пряме копіювання не є коректним і треба використовувати ряд додаткових показників (витрати на одного робітника; співвідношення чисельності персоналу і об'єму виконаних робіт; доля товарообороту або прибутку компанії, що припадає на одного робітника). [4]

Висновки. У статті було розглянуто поняття «персонал підприємства» та наведені методи його планування. Кожен з методів має опис його застосування, переваги та недоліки. Звертаючи на них увагу, можна для

кожного типу підприємства підібрати найбільш раціональний, який дозволить якісно проводити цілком всю кадрову політику організації.

Список літератури: 1. Дуракова І.Б. Управление персоналом, учебное пособие – Омск, 2011. – 436 с. 2. Аширов Д.А. Управление персоналом, навчальний посібник – М., 2005. – 370 с. 3. Десслер Г. Управление персоналом. – М.: БИНОМ, 2004. – 238 с. 4. Дуракова И.Б., Родин О.А., Талтынов С.М. Управление персоналом организации, навчальний посібник для ВНЗ – Воронеж, 2006. – 410 с.

Надійшла до редколегії 01.03.2013

УДК 331.108

Персонал підприємства та методи його планування /М.І. Ларка, О.С. Бондаренко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 7-13. Бібліогр.: 4 назв.

В статье исследованы основные подходы к планированию персонала предприятия, определено понятие «персонал предприятия», приведено обоснование каждого из основных методов планирования персонала, оценена важность обоснованного выбора методов, предложены возможные варианты развития кадровой политики предприятия.

Ключевые слова: персонал предприятия, кадровая политика, методы планирования.

The article explores the main approaches to the planning staff of the enterprise, definition of "personnel of the company", the rationale for each of the main methods of personnel planning, estimation of the importance of informed choice of methods, suggest possible options for the personnel policy.

Keywords: facility staff, personnel policy, planning methods.

УДК 339.1

С.П. СУДАРКІНА, проф. каф. НТУ «ХПІ», Харків
М.І. МАНЖОС, магістр НТУ «ХПІ», Харків
Ю.В. МАНЧИНСЬКА, магістр НТУ «ХПІ», Харків
О.М. ПОПОВА, магістр НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИ ОЦІНКИ І ПОДОЛАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ

У статті розглянуто важливість та необхідність прогнозування ризиків в діяльності підприємства. Визначено основні види ризиків, методи їх оцінки та подолання.

Ключові слова: ризик-менеджмент, методи подолання ризику, страхування ризиків, хеджування, диверсифікація, методи оцінки ризику, якісний аналіз, кількісний аналіз, рівень ризику, оптимальний портфель заходів.

Вступ

Найважливішою рисою сучасного бізнесу є необхідність працювати в умовах діючих ризиків та загроз економічній безпеці. Це ставить підприємця

© С.П. Сударкіна, М.І. Манжос, Ю.В. Манчинська, О.М. Попова, 2013

ISSN 2079-0767. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 22(995)

13

перед проблемою ефективно приймати рішення та управляти бізнесом в складній ситуації, коли не всі фактори, причини та умови реалізації бізнес-процесів заздалегідь відомі. Крім того, завжди діють фактори, які однозначно визначаються, як ризики та загрози економічній безпеці підприємства.

Постановка задачі

Метою даної статті є розгляд теоретичних основ визначення, оцінки та подолання маркетингових ризиків в діяльності підприємства, які б сприяли подальшій діяльності підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути сукупність методів оцінки ризиків та їх подолання.

Актуальність обраної теми обумовлюється об'єктивною необхідністю розробки теоретичних і практичних шляхів кількісної та якісної оцінки ступеня підприємницького ризику та полягає в тому, що подолання ризиків для підприємства є важливою складовою його успішної та безперервної діяльності.

Методологія

Методологічну базу дослідження складають наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері ризик-менеджменту. Окрім того, вона базується на аналізі публікацій наукових статей, сайтів мережі Інтернет, пов'язаних з темою роботи. Методологічною основою виступають загальнонаукові принципи дослідження, які передбачають вивчення економічних явищ, визначення оптимальних умов для використання тих чи інших методів.

Результати дослідження

Ризик-менеджмент є сукупністю заходів, які дають можливість певною мірою прогнозувати настання ризикових ситуацій і вживати відповідних заходів для подолання негативних наслідків таких подій.

Основна мета управління ризиком для сучасного підприємства – попередити банкрутство і забезпечити прибуток при мінімальних втратах.

Методичною основою оцінки ризику є сукупність методів якісного і кількісного аналізу. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел і причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків від реалізації ризикового рішення. При цьому важливо у складі портфеля ризиків виділити ризики, які залежать від самого підприємства, і зовнішні ризики, які визначаються макроекономічною діяльністю.

Встановлення потенційних зон підприємницьких ризиків полягає у порівнянні можливих фінансових втрат із розрахунковою сумою прибутку, доходу, власного капіталу підприємства. Залежно від величини можливих фінансових втрат розрізняють чотири основні зони ризику: зона допустимого, критичного, катастрофічного ризику та безризикова зона.

Метод якісного аналізу доцільно використовувати в умовах відсутності актуальних кількісних показників діяльності підприємства та ринку на якому воно функціонує. Такий аналіз в свою чергу дає змогу підготувати вихідну базу інформації для проведення кількісного аналізу. Таким чином, якісний аналіз дозволяє визначити загальну сукупність ризиків, що впливають на підприємство, охарактеризувати їх характер, джерела виникнення та можливість впливу на них. Такий аналіз в свою чергу дає змогу підготувати вихідну базу інформації для проведення кількісного аналізу.

На відміну від якісного аналізу, кількісний полягає у визначенні конкретного обсягу збитків від окремих ризиків. Найпоширенішими методами кількісного аналізу є: метод оцінки фінансової стійкості (аналізу доцільності витрат), метод аналізу чутливості (критичних значень), метод експертних оцінок, метод аналізу ризику за допомогою дерева рішень, метод "події-наслідки", метод аналогій, а також статистичний, аналітичний, нормативний методи. Кожен з методів має переваги та недоліки, а також передумови для застосування, які наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Характеристика кількісних методів оцінки ризику

	Сутність	Умови використання	Недоліки	Переваги
Метод оцінки фінансової стійкості	Виконується на основі аналізу достатності обігових коштів для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних з виконанням запланованих видів.	Наявність регулярної фінансової звітності за попередні періоди, що відповідає дійсності і допускає серйозних похибок.	• в умовах існування високої кількості тіньових операцій, корупції та ведення звітності, що не відповідає реальній ситуації, метод оцінки фінансової стійкості не дасть реальних результатів.	• регулярність складання фінансової звітності; • популярність її основних показників; • визначеність алгоритмів і правил складання звітності; • підтвердження даних первинними документами.
Статистичний метод	Аналіз коливань оціночного показника, який характеризує результативність дій підприємства за певний період часу.	Достовірні статистичні дані за 3-5 попередніх періодів. Чітко виражені тенденції. Тенденції змін оціночного показника зберігаються і у прогнозованому періоді часу.	• в умовах різних різноспрямованих змін метод малоефективний, так як коефіцієнти; • результати використання статистичного методу будуть відповідати ситуації минулих років; • більше орієнтований на	• простота здійснення оцінки • прозорість методу • можливість використання для підприємств будь якої сфери. • можливість проаналізувати події минулих періодів.

			аналіз ризиків в минулому або констатацію існуючого положення, ніж на прогнозування майбутніх результатів.	
Метод аналізу чутливості	Виявлення чутливості оціночних показників проекту при зміні значень вхідних величин	Наявність виявлених тенденцій взаємозв'язку між двома факторами	• однофакторність; • неврахування можливостей зв'язку між окремими чинниками або недообліку їх кореляції.	• слугує ілюстрацією впливу окремих вихідних факторів на результати; • наочність; • очевидність.
Аналітичний метод	Для оцінки ризику використовуються традиційні показники, які застосовуються при оцінці ефективності проектів.	Наявність перевірених даних, для розрахунку кожного з показників	• не дає чіткої інформації про ступінь ризику; • зводиться до аналізу залежності критеріїв платоспроможності від змін тільки одного показника.	• розрахунок не потребує великих витрат часу • зрозумілість і доступність • не потребує програм для розрахунку.
Метод експертних оцінок	Оцінка ризику виконується на основі суб'єктивних думок експертів - фахівців у конкретній галузі діяльності.	Наявність групи експертів що відповідають усім вимогам для об'єктивної оцінки ризиків, можливо використовувати в умовах дефіциту інформації.	• складність в залученні незалежних експертів, що мають практичний досвід; • об'єктивність їх оцінок; • відсутність гарантій досвідченості експерта в вузьких питаннях; • високий рівень людського фактора в прийнятті рішень.	• можливість використання для прийняття рішень досвіду та інтуїції фахівця; • характеристики ризику можуть встановлюватися експертним шляхом; • відсутність необхідності точних даних і дорогих програмних засобів та простота розрахунків.
Метод "події-наслідки"	Розчленування складних систем на окремі більш прості частини. Кожна така частина піддається ретельному аналізу з метою виявити та ідентифікувати всі	Можливість аналізу дрібних складових багатфакторної моделі окремо.	• значні витрати часу на проведення повного комплексу досліджень; • для розробки схеми ситуації часто її необхідно спростити; • висока	• метод дозволяє детально проаналізувати окремі частини складної системи

	небезпеки та ризику.		вірогідність не включити до розгляду деякі аспекти ризику.	
Метод аналізу ризику за допомогою дерева рішень	Пошук оптимального алгоритму дій з урахуванням результативності і ризику, а також Багатофакторна оцінка ризику в умовах різноспрямованого впливу.	Можливість прогнозування максимально повної сукупності ймовірних сценаріїв розвитку подій в кожній ситуації.	• неможливо ідентифікувати всі ризику; • помилки у визначенні ймовірності можуть істотно спотворити результати аналізу; • не дає стовідсотково точної відповіді на питання, варто реалізовувати проект чи ні; • при великій кількості сценаріїв побудова дерева рішень є досить трудомісткою;	• можна не тільки відстежити розвиток подій, але й проаналізувати значимість управлінських рішень з точки зору впливу на підсумковий результат. • дає наочне уявлення про ймовірні ризики інвестиційного проекту та кількісну оцінку їх реалізації. • дозволяє компанії заздалегідь скласти запасний план дій, якщо ситуація розвиватиметься за несприятливим сценарієм.
Метод аналогій	Передбачає використання даних про аналогічні проекти, які виконувалися у порівнянних умовах.	Вимагає наявності аналогічних проектів. Більш придатний для опису можливих ризикових ситуацій, ніж для одержання точної оцінки ризику.	• важко оцінити ступінь точності, з якою рівень ризику аналогічного проекту можна прийняти за ризик розглянутого; • відсутні методичні розробки, що детально описують логіку і деталі подібної процедури оцінювання ризику.	• дозволяє без великих втрат виявити основну групу ризиків; • допомагає уникнути помилок, що робили конкуренти.
Нормативний метод	Використання системи фінансових коефіцієнтів ліквідності, заборгованості, автономії, іммобілізації, покриття	Наявність нормативів, що відповідають особливостям конкретної галузі і актуальні на сьогоднішній день	• може бути рекомендований в тільки для "відсікання" явно неприйнятних рішень; • не підходить для вибору найкращого проекту серед перспективних	• не враховує вплив окремих факторів ризику.

Отже, аналізуючи недоліки, переваги та умови використання обирається метод оцінки ризику, що відповідає усім особливостям конкретного проекту і дозволяє найточніше визначити ступінь ризику з мінімальними витратами, після чого переходять до його розрахунку, причому враховуються також вартість можливих заходів по зниженню збитків.

Первісний рівень інвестиційного ризику визначається за формулою:

$$K_{u.p.} = \frac{\sum M(Risk)}{(\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2^+ + \mathcal{E}_3) - \sum_{t=0}^T Am_t}, \quad (1)$$

де $K_{u.p.}$ – рівень ризику інвестиційного проекту;

$\sum M(Risk)$ сукупний ризик інвестиційної діяльності за весь розрахунковий період T , тобто з початку проекту до його припинення;

$\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2^+ + \mathcal{E}_3$ – чистий прибуток або чистий грошовий потік від виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності за весь період T ;

$\sum_{t=0}^T Am_t$ – сума амортизаційних відрахувань за весь період T ;

$(\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2^+ + \mathcal{E}_3) - \sum_{t=0}^T Am_t$ – оптимальна сума покриття втрат за весь

період T .

Величина збитків від реалізації ризикових подій не повинна перевищувати оптимальну суму покриття – частину суми чистого прибутку без амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування використовуються за двома напрямками, 70% з них призначені виключно для реновації, а 30% для забезпечення технічного обслуговування.

При цьому рівень ризику оцінюється таким чином:

- якщо величина збитків не перевищує суму чистого прибутку мінус амортизація, то рівень ризику є прийнятним;
- якщо величина збитків знаходиться в межах суми чистого прибутку та 30% від амортизації, то рівень ризику оцінюється як середній;
- якщо рівень збитків більше, ніж сума покриття, то рівень ризику катастрофічний;
- якщо величина збитків менше або дорівнює сумі чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, включаючи 70% на реновацію, то рівень ризику є значним.

Графічно пропоновані умови обмежень представлено на рисунку 1:

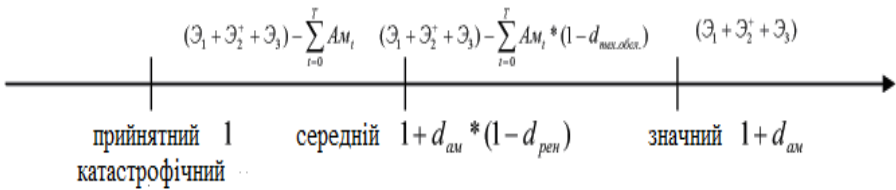


Рис. 1 – Шкала рівня інвестиційного ризику

Якщо $K_{u.p.}$ більше або дорівнює 1, то ризик виходить за межі прийнятності, й виникає необхідність формування оптимального портфелю заходів. Оптимальний портфель заходів уявляє набір стратегій, найменших по вартості з найбільшою ймовірністю дії та величиною зниження збитків.

Основні критерії розробки оптимального портфелю заходів:

1. Найбільша ймовірність дії заходу, тобто $P_{Mer} \rightarrow 99,9\%$;
2. Максимальна величина зниження збитків, тобто $|\Delta \downarrow| \rightarrow max$;
3. Джерело покриття. Першочергово розглядають варіанти, за яких витрати компенсуються сторонніми організаціями (+Mer). Якщо такі пропозицій відсутні, розглядають варіанти покриття власними коштами (-Mer)2;
4. Вартість заходів відносно до величини очікуваних збитків має бути мінімальною.

На основі параметрів оптимального портфелю заходів можна розрахувати кінцевий показник рівня ризику за формулою:

$$(K_{u.p.})_k = \frac{\sum M(Risk) + \sum -\Delta \downarrow}{(\Theta_1 + \Theta_2^+ + \Theta_3) - \sum_{t=0}^T A_{M_t} + \sum \pm Mer} \quad (2)$$

Кінцевий показник рівня ризику визначається як відношення первісного значення сукупного ризику інвестиційної діяльності, зменшеного на величину його зниження, до оптимальної суми покриття, скоректованої на величину вартості запроваджених заходів. Ефективність пропонованих заходів очевидна у випадку зменшення кінцевого показника рівня ризику по відношенню до його первісної величини, тобто $(K_{u.p.})_k < (K_{u.p.})_{\text{при}} \text{ при } (K_{u.p.})_{\text{при}} \rightarrow 0$.

Методи подолання ризику, які застосовуються на практиці, можна об'єднати в кілька груп: ухилення від ризику, локалізація ризику, розподіл ризику, компенсація ризику.

Методи ухилення від ризику є найпростішими і радикальними. Підприємства, що дотримуються даних методів, відмовляються від проектів, успіх яких викликає хоча б найменші сумніви, що означає відмову від отримання прибутку. Тому при необгрунтованій відмові від такого проекту, можуть виникнути втрати від невикористаних можливостей. Слід враховувати, що уникання одного ризику може призвести до виникнення інших.

Методи локалізації ризику використовують у ситуаціях, коли вдається з достатньою точністю визначити можливі ризики та джерела їх виникнення. Виділивши економічно найбільш небезпечний етап діяльності, його можна контролювати і, отже, знизити рівень кінцевого ризику.

Методи розподілу ризику полягають у розділенні загального ризику шляхом об'єднання з іншими учасниками, зацікавленими в успіху конкретного проекту. Підприємство може зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення спільних проблем інші підприємства. [1, с.100-103] Об'єднуючи зусилля, декілька фірм розділяють між собою можливий прибуток та збитки.

Методи компенсації ризику є попереджувочими. Вони вимагають великої попередньої аналітичної роботи. [2, с.213] Найбільш ефективним методом цього типу є використання в діяльності підприємств стратегічного планування, якщо процес розробки стратегії охоплює всі сфери діяльності підприємства.

Крім того, для нейтралізації ризиків використовують методи страхування ризику, хеджування та диверсифікації. [2]

Страхування фінансових ризиків – операція, яка проводиться заздалегідь та полягає в тому, що суб'єкт страхування періодично виплачує страхові внески, які при настанні страхового випадку в майбутньому дають право і економічне обгрунтування для отримання компенсаційної страхової виплати.

Хеджування використовується підприємством для страхування прогнозованого рівня доходу шляхом передачі ризику іншій стороні. Його суть зводиться до зниження ризиків шляхом укладання ф'ючерсних договорів.

Диверсифікація ризиків – це поділ коштів між кількома ризиковими проектами, за умови, що зростання ризиків, пов'язаних з одним проектом, призведе до зниження ризиків, пов'язаних з іншим проектом.

Висновки

Ризик-менеджмент являє собою сукупність заходів, за допомогою яких підприємство має можливість прогнозувати настання ризикових ситуацій і вживати відповідних заходів для подолання їх негативних наслідків.

Раціонально обраний метод оцінки ризику дозволяє визначити рівень ризику з високою вірогідністю та вірно обрати метод його мінімізації. В роботі було проведено дослідження наявних методів оцінки ризиків, їх сутність, недоліки, переваги та умови застосування. Запропоновано методику оцінки ризиків з урахуванням їх впливу на прибутковість інвестиційного проекту.

Управління ризиком є необхідною складовою будь-якої економічної системи, так як закономірна тенденція: розмір ризику прямо пропорційний одержуваному доходу. Отже, від того, наскільки ефективно організований процес управління ризиком, залежить в цілому і ефективність діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, системи.

Список літератури: 1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2001. - 265с. 2. В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 1997. - 512с. 3. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Финансовый менеджмент: Навч. пос.-3-тє вид., випр. і доп.-К.: Знання, 2008.-483. 4. Ильашенко С.Н. Конспект лекций по курсу "Хозяйственный риск и методы его измерения" . Часть 1. - Сумы: "Ризоцентр" СумГУ, 1996.-48с. 5. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М., 2002. - С. 160. 6. Бабин В.А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе // Управление рисками. - 2004. - 1 3. - С. 18–21. 7. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. — М., 2004. — С. 352.

Надійшла до редколегії 04.03.2013

УДК 339.1

Методи оцінки і подолання маркетингових ризиків / С.П. Сударкіна, М.І. Манжос, Ю.В. Манчинська, О.М. Попова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 13-21. Бібліогр.: 7 назв.

В статье рассмотрены важность и необходимость прогнозирования рисков в деятельности предприятия. Определены основные виды рисков, методы их оценки и преодоления.

Ключевые слова: риск-менеджмент, методы преодоления риска, страхование рисков, хеджирование, диверсификация, методы оценки риска, качественный анализ, количественный анализ, уровень риска, оптимальный портфель мероприятий.

This article is about the importance and necessity of forecasting risk in the enterprise. The main types of risks, methods of assessment and overcoming are determined.

Keywords: risk menedzhemnt methods of overcoming risk, insurance risk, hedging, diversification, risk assessment methods, qualitative analysis, quantitative analysis, risk level, the optimal portfolio measures.

Д.Ю. КРАМСЬКОЙ, канд.екон.наук, доц., НТУ „ХПІ”, Харків
В.А. КУЧИНСЬКИЙ, канд.екон.наук, доц., НТУ „ХПІ”, Харків

АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТЬ ІННОВАЦІЙ І ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

У статті проаналізовано та удосконалено економічний зміст понять «інновації» і «інноваційний розвиток», які, на відміну від існуючих підходів, розглядаються в просторовому та часовому розрізах.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційний процес.

Вступ. Структурна перебудова економіки вже сьогодні сприяє тому, що значна частина підприємств, які створюють економічний потенціал держави, намагається опанувати нові технологічні процеси, впроваджувати нове обладнання, розробляти нові види продукції, використовуючи два напрямки розвитку, а саме: проводячи внутрішні дослідження та інтегруючись у світовий економічний простір, де можна отримувати інформацію щодо нововведень. Передумовами для таких внутрішніх розробок та впровадження інновацій на підприємстві виступає сучасний стан його інноваційного розвитку та інноваційного потенціалу.

Постановка завдання. Питання дослідження інноваційного розвитку завжди знаходилась у центрі уваги провідних фахівців, зокрема, таких як Г.Г. Азгадьдов, Д.М. Гвішіані, О.В. Гугелев, П.Н. Завлін, А.К. Казанцев, М.І. Лапін, О.О. Лапко, Л.Е. Мінделі, Ю.П. Морозов, А.І. Пригожин, А.Б. Титов, Р.А. Фатхутдінов, Х. Хершген, М. Хучек, Й. Шумпетер та інших.

У полі зору цих науковців перебуває широке коло питань, присвячених дослідженням інновацій та інноваційного менеджменту. Зокрема питання, пов'язані з поняттям інновацій, чинників, що формують інновації, оцінкою ефективності та стимулювання інноваційних процесів тощо. Однак, швидкі зміни в економіці вимагають приділяти все більше уваги саме інноваційному розвитку, який характеризує беззворотній процес розвитку підприємства за допомогою інновацій, що обумовило вибір теми, визначає мету і задачі дослідження.

Методологія. Вирішення окресленої проблематики можливе тільки за умови перегляду підприємствами підходу до розуміння і необхідності здійснення інноваційних трансформацій. Зважаючи на це, з метою покращення ефективності господарювання на підприємствах для них в

умовах сьогодення актуальним є акцентування їх розвитку на інноваційному розвитку.

У економічній літературі існує декілька підходів до визначення поняття інновацій (рис. 1).

Представники першого підходу Е. Дихтль, Х. Хершген, М. Хучек, О.І. Орлов, В. Кінгстон, П.Н. Завлін, А.К. Казанцев, Л.Е. Мінделі, О.О. Лапко та ін. вважають, що інновації – це свого роду різні нововведення.

Так, у своїй роботі Е. Дихтль і Х. Хершген [93] під інновацією розуміють уведення нових продуктів, наголошуючи при цьому на необхідності розрізняти справжні інноваційні продукти і нові лише у виробничій програмі даного підприємця. Справжні інновації припускають нове вирішення споживчої проблеми, або ж задовольняють потребу, для реалізації якої раніше не було товару. М. Хучек розуміє під інноваціями впровадження чого-небудь нового, якої-небудь нової речі, нововведення, реформи [4]. Він пропонує свою класифікацію інновацій залежно від таких класифікаційних ознак як: оригінальність характеру, ступінь складності, галузь господарства, ступінь новизни, радіус дії, соціально-психологічні умови впровадження, сфера застосування [4]. Недоліком даної класифікації є неможливість оцінити ефективність впровадження інновацій, оскільки вони розглядаються тільки як нові упроваджені дії, а ефективність їх упровадження не має значення.

О.І. Орлов тлумачить інновацію як будь-яке нововведення. Наскільки це нововведення добре (у тому або іншому значенні), з'ясовується при аналізі або з часом, але ця оцінка не повинна входити до визначення явища, що вивчається [8].

На думку В. Кінгстона, інновація – це процес перетворення нової ідеї або винаходу в соціально значущу продукцію, що має принципово нові техніко-економічні показники, або перетворення ідей у конкретні предмети [12].

У Посібнику Фіскалі інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного у практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг [7].

Автори П.Н. Завлін, А.К. Казанцев, Л.Е. Мінделі під інноваціями розуміють застосування у тій або іншій сфері суспільства результатів інтелектуальної (науково-технічної) діяльності, спрямованих на удосконалення самого процесу діяльності або його результатів [7].

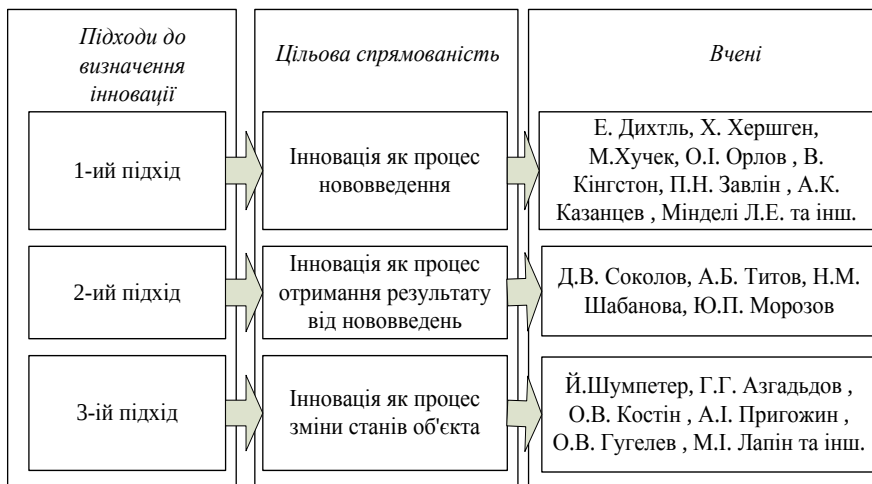


Рис. 1 - Підходи до визначення поняття інновацій

У своїй роботі О.О. Лапко [15] розглядає інновації як сукупність трьох складових: безпосередньо інновацій (розглядається об'єкт інновацій), інноваційної функції (визначається ступінь новизни інновацій) і наслідків інновацій (з'ясовується охоплення ринку за допомогою інновацій). Більш детальний аналіз даної класифікації дозволяє говорити про те що їй, як і всім класифікаціям першого підходу, бракує системного уявлення про інновації і дослідження їх системного впливу на промислові підприємства.

Класифікація НДІ системних досліджень [12], в основу якої покладено перший підхід до визначення поняття інновацій, розглядає їх за різними об'єктами впровадження. Однак для неї також характерним є недолік, про який йшла мова у класифікації О.О. Лапко.

Таким чином, недоліком проаналізованого підходу є концентрація безпосередньо на процесі впровадження нововведення при відсутності спрямованості на результат цього впровадження і зміни в соціально-економічних сферах.

Другий підхід заснований на ефективності інновацій, тобто у ньому розглядається кінцевий результат, що привноситься інноваціями. Послідовниками такого підходу є Д.В. Соколов, А.Б. Титов, Н.М. Шабанова, Ю.П. Морозов, Д.М. Гвішіані, В.І. Громек, Р.А. Фатхутдінов та ін.

Д.В. Соколов, А.Б. Титов, Н.М. Шабанова під інновацією (нововведенням) розуміють підсумковий результат створення й освоєння (впровадження) принципово нового або модифікованого засобу

(нововведення). Воно повинне задовольняти конкретним суспільним потребам і давати ті або інші позитивні ефекти (економічні, науково-технічні, соціальні, екологічні та ін.) [3].

Ю.П. Морозов розглядає інновації у вузькому і широкому значенні [6]. Під інноваціями в широкому значенні дослідник розуміє прибуткове використання новачій у вигляді нових технологій, видів продукції, нових організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного або іншого характеру. Під інноваціями у вузькому значенні – введення нових розробок.

На думку Д.М. Гвішіані та В.І. Громека, інновації – це процес доведення технічного винаходу до стадії практичного використання, коли він починає давати економічний ефект, з одного боку, а кінцевий результат цього процесу, тобто винахід, доведений до стадії комерційного використання продукту або товару, що з'явився у результаті процесу нововведення в першому значенні цього поняття, з іншого боку [13].

Р.А. Фатхутдінов у своїх дослідженнях представив, на нашу думку, найбільш повну для другого підходу класифікацію інновації [15]. У ній виділяються наступні класифікаційні ознаки: за рівнем новизни інновацій, за стадіями життєвого циклу товару, за масштабом новизни інновацій, за галуззю народного господарства, за сферою і частотою застосування інновацій, за формою новизни, за видом отриманого від інновацій ефекту, за підсистемою інноваційного менеджменту. Проте варто зауважити, що погляди автора цієї класифікації на інновації можна визначити як перехідні між першим і другим підходом.

Недоліком цієї класифікації є відсутність розгляду інноваційного ефекту в загальній системі інноваційного розвитку підприємства.

Отже, на відміну від першого підходу, в другому характеризується не тільки процес впровадження нововведень, але і особлива увага приділяється отриманню позитивного результату від його впровадження. Проте цьому підходу бракує комплексності при аналізі змін, що відбуваються в соціально-економічних системах під впливом інновацій. Оскільки такі зміни не завжди характеризуються тільки показником ефективності інновацій (прибуток від впровадження інновацій, досягнення економічного ефекту), доцільним буде вивчення інновацій з позицій системності.

Третій підхід, заснований на тому, що інновації розглядаються у комплексі (системно), як процес зміни стану того або іншого об'єкта, знаходить своє вираження у дослідженнях Й. Шумпетера, Г.Г. Азгадьева, О.В. Костіна, А.І. Пригожина, О.В. Гугелева, М.І. Лапіна, Н.І. Чухрай та ін.

Й. Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» [1] під інноваціями розуміє п'ять наступних змін: використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва (у процесі купівлі — продажу); упровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; поява нових ринків збуту.

Й. Шумпетер виділяє не складові інновацій, а зміни в розвитку, які виходять за межі процесу оновлення виробництва у замкненому колі та складаються із змін у розвитку виробництва і ринку. Ці зміни можуть розглядатися як складові інновацій [1]. За Шумпетером інновації поділяються на: інновації в техніці; інновації у продукції; інновації в сировині; інновації в організації фірми; інновації на ринках.

Незважаючи на те, що подана класифікація охоплює всі можливі складові інноваційних процесів, з погляду машинобудівних підприємств у межах вітчизняних реалій досить важко оцінити ефективність кожного із цих видів інновацій, що призводить до певних обмежень при їх дослідженні.

На думку Г.Г. Азгадзова і О.В. Костіна [2], інновація – це такий процес (або результат процесу), в якому: 1) використовується частково або повністю охороноздатні результати інтелектуальної діяльності; 2) забезпечується випуск патентоспроможної продукції; 3) забезпечується випуск товарів і/або послуг, які за своєю якістю відповідають світовому рівню.

За О.В. Гугелевим інновація є цільовою зміною, що проводиться суб'єктом управління в складній системі та спрямовується на вдосконалення або приведення у відповідність дерева функцій змінному дереву цілей (вирішення конфлікту) [10]

М.І. Лапін пропонує наступне визначення інновацій [11]. Інновація - це комплексний процес створення, розповсюдження і використання нового практичного засобу (нововведення) для нової (або для кращого задоволення вже відомої) суспільної потреби; одночасно це процес зв'язаних з даним нововведенням змін у тій соціальній і речовій сфері, в якій здійснюється його життєвий цикл.

Н.І. Чухрай під інноваціями розуміє новітні розробки продукції, сировини і процесів. При цьому важливу роль у процесі інновацій несе активізація клієнта, який може проявляти ініціативу і навіть у деяких випадках переконувати потенційного постачальника в доцільності замовлення. Схожий підхід лежить в основі залучення постачальника як частини бізнес-процесу [17].

А.І. Пригожин [5] вважає, що нововведення зводиться до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, розповсюдження на інші об'єкти. Інновації – це цілеспрямована зміна, яка вносить у середовище впровадження (організацію, населення, суспільство тощо) нові, відносно стабільні елементи

Класифікація, запропонована А.І. Пригожиным [5], є найбільш розповсюдженою класифікацією серед представників третього підходу визначення поняття інновацій. Серед її переваг – можливість дослідження інновацій як у просторовому розрізі (за об'єктами інновацій, їх джерелами тощо), так і в часі, що є найбільш прийнятним для формування поняття інноваційний розвиток.

Отже, позитивним у останньому серед проаналізованих нами підходів є те, що інновації розглядаються у вигляді окремої системи, яка опирається на три постулати: нововведення; ефективність нововведень; зміни СЕС.

При чому кожен із постулатів може бути охарактеризований як точка фазового простору в триангулярних координатах. Перша точка, нововведення, передбачає здійснення або впровадження інновацій, у результаті чого в системі формується ефект від їх упровадження і система переходить до другої точки фазового простору – ефективності нововведень. Ефективність нововведень безпосереднім чином формує якісні та кількісні зміни соціально-економічної системи (третя точка фазового простору).

Узагальнюючи існуючі в економіці погляди на поняття інновацій, ми даємо в дослідненні таке їх визначення: **інновації – це цілеспрямована зміна, яка вносить у середовище зміни нові відносно стабільні елементи.** Така інтерпретація інновацій дає можливість їх дослідження як у просторовому (за об'єктами інновацій та їх джерелами), так і у часовому розрізах, що стане позитивним моментом при аналізі поняття економічний розвиток (таблиця 1).

Розглянемо сутність другої складової поняття інноваційного розвитку – поняття розвиток.

В умовах переходу економіки України до ринкової структури поняття «розвиток» перебуває під пильним поглядом науковців і виступає центральним поняттям багатьох досліджень. Так поняття «розвиток» базується на наступних ключових положеннях: розвиток – це процес, що припускає наявність тимчасової шкали для об'єктів; розвиток – це, в першу чергу, якісна зміна, що говорить про набуття системою нових властивостей та її здатність змінювати свій склад і структуру; розвиток – це процес необоротний, що говорить про нездатність системи, змінюючись, перейти в один із попередніх станів хоч би тому, що вона існує в тимчасовій шкалі, і

якщо її внутрішня структура не зміниться, то у будь-якому випадку відбудеться зміна її зовнішнього середовища; розвиток – це процес, підвладний певним законам; розвиток – це керований процес.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки підходів до визначення поняття інновацій

Підхід	Переваги	Недоліки
Перший	концентрація безпосередньо на процесі нововведення	відсутність спрямованості на результат цих впроваджень і зміни в соціально-економічних сферах
Другий	особлива увага надається отриманню позитивного результату від цього впровадження	відсутність комплексності при аналізі змін, що відбуваються в соціально-економічних системах під дією інновацій
Третій	розгляд інновацій як окремої системи, яка орієнтується на низку постулатів (рис. 1.2)	різноманітність і відповідно складність при дослідженні інновацій

Аналіз понять інновація і розвиток дозволило сформулювати в дослідженні визначення поняття інноваційного розвитку соціально-економічної системи (СЕС), якою є промислове підприємство.

Інноваційний розвиток промислового підприємства – це процес необоротної закономірної зміни підприємства і бізнес-процесів у ньому, викликаний розробкою і впровадженням інновацій.

Процес інноваційного розвитку може бути зображений у вигляді наступної схеми (рис. 2) [14, 16].

Інноваційний розвиток за Портером виступає одним із чинників підвищення конкурентоспроможності. Загалом М. Портер виділяє три рівні : національна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність галузей та конкурентоспроможність підприємств.

На думку М. Портера, національна конкурентоспроможність визначається здатністю промисловості постійно розвиватися і проводити інновації. Спочатку національні компанії досягають конкурентної переваги, змінюючи основу, на якій вони конкурують. Утримати ж цю перевагу їм дозволяє постійне вдосконалення товару, способу виробництва та інших чинників, причому так швидко, щоб конкуренти не змогли їх наздогнати і перегнати.

Інноваційний розвиток є результатом інноваційної діяльності. Реалізація інноваційної діяльності здійснюється за допомогою інноваційного процесу, що може бути охарактеризований з трьох позицій. По-перше, інноваційний процес – це здійснення науково-дослідної, науково-технічної, власне інноваційної, виробничої діяльності та маркетингу. По-друге, це тимчасові етапи життєвого циклу нововведення від виникнення ідеї до її розробки та розповсюдження. По-третє, оскільки інноваційний процес повинен підтримуватися фінансуванням, його можна розглядати як складову частину інвестування та розповсюдження нового виду продукту або послуги. Таким чином, інноваційний процес – це сукупність робіт у області інноваційної діяльності, яка регламентована певними етапами від зародження ідеї до комерціалізації продукту.

Проведений аналіз інноваційного процесу дозволяє виділити у ньому чотири основних етапи для промислових підприємств (рис. 3).

Інноваційна діяльність у сучасних умовах глобалізації і прискореного розвитку НТП є невід'ємною частиною виробничо-господарської діяльності підприємства і представлена як замкнена модель. Однак в сучасних умовах господарювання більшого розвитку отримала відкрита модель інновацій.

Порівняння цих моделей представлено у таблиці 2.

На своєму базовому рівні логіка моделі відкритих інновацій ґрунтується на значних надмірних знаннях, які повинні бути оперативно використані, щоб компанія, що їх отримала, могла створити додаткову цінність. У цьому випадку знання, яке компанія отримала у ході свого дослідження, не може обмежуватися тільки внутрішніми шляхами до ринку. Аналогічно внутрішні шляхи до ринку не можуть використовуватися тільки для передачі власних знань компанії. Ураховуючи сказане можна припустити, що тепер деякі принципи організації у сфері досліджень та інновації стають абсолютно іншими.

Проведене нами дослідження ролі інноваційної діяльності підкреслило її важливість. Таким чином, інноваційний розвиток є однією із основних складових діяльності будь-якого підприємства, що з метою збільшення ефективності його життєдіяльності сприяє змінам як у складі, так і структурі підприємства в часі.

Згідно з даною схемою процес розвитку має певний напрямок (Dt) і може бути скерований як на покращення ефективності діяльності підприємства ($\ddot{I}^1_t$), так і на погіршення його діяльності ($\ddot{I}^2_t$). Залежно від цього спостерігається або прогрес, або регрес. Діяльність кожного підприємства і його зміна в часі підвладна певним законам (Lt), якими можуть виступати як закони ринку, так і законодавство держави.

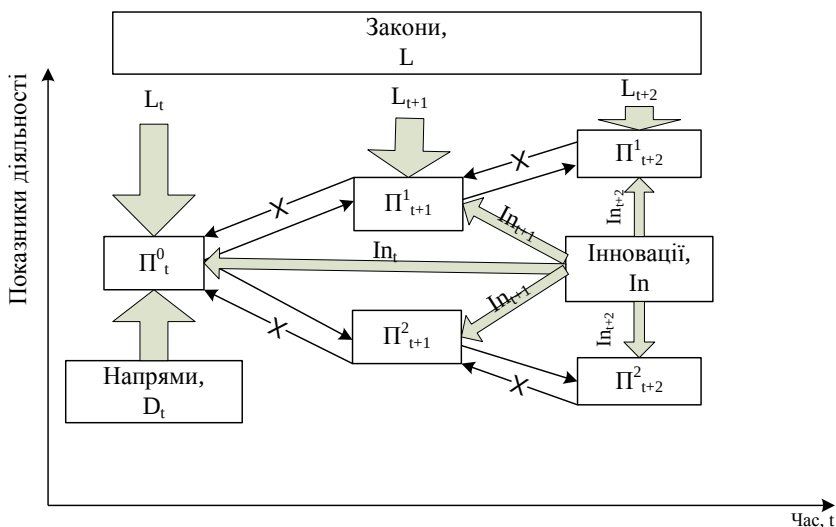


Рис. 2 - Процес інноваційного розвитку

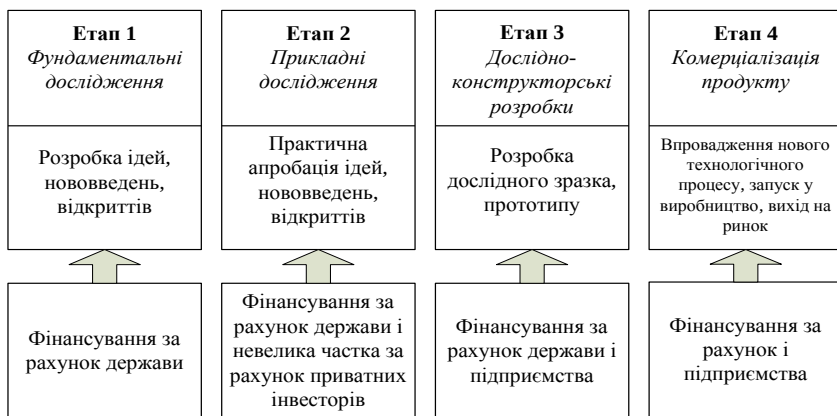


Рис. 3 - Схема інноваційного процесу для промислових підприємств

Під впливом інновацій (Int) підприємство розвивається у часовому періоді, причому інновації можуть бути як вдалимими і призводити до прогресу підприємства, так і невдалимими, тоді на підприємстві спостерігається регрес. Підприємство, що розвивається, не може повернутися із стану t в стан $t-1$, що характеризує властивість необоротності.

Таблиця 2 - Аналіз відкритої та закритої моделі інновацій

Принципи закритих інновацій	Принципи відкритих інновацій
Талановиті люди, що розбираються в цій сфері, працюють на нас.	Далеко не всі талановиті люди працюють на нас. Ми повинні співпрацювати з талановитими людьми, що діють як у нашій компанії, так і за її межами.
Щоб отримати прибуток від НДДКР, ми повинні самі зробити відкриття, розробити його до рівня продукту і довести до кінцевого результату.	Значну цінність можуть створювати зовнішні НДДКР; внутрішні НДДКР необхідні, щоб отримати частину цієї цінності.
Якщо ми зробимо відкриття самі, то зможемо першими вийти з ним на ринок.	Нам не обов'язково самим проводити дослідження, щоб на основі їх результатів отримати прибуток.
Компанія, яка доводить інновацію до ринку першою, виграє.	Створення більш досконалої моделі бізнесу важливіше, ніж вихід першим на ринок.
Якщо ми самі створимо в галузі більшу частину кращих ідей, ми виграємо.	Якщо ми у найкращий спосіб використаємо внутрішні та зовнішні ідеї, ми виграємо.
Ми повинні добре контролювати нашу інтелектуальну власність, щоб конкуренти не скористалися нашими ідеями з прибутком для себе.	Ми повинні отримувати прибуток від використання іншими нашої інтелектуальної власності, а також ми самі повинні купувати інтелектуальну власність у інших компаній кожного разу, коли вона відповідає нашій бізнес-моделі.

Результати дослідження. Економічний зміст понять «інновації» і «інноваційний розвиток», які, на відміну від існуючих підходів, розглядаються в просторовому та часовому розрізах. Це дає можливості з більшим ступенем достовірності характеризувати об'єктивний процес функціонування виробничої системи в сучасних умовах.

Висновок. Узагальнення існуючих в економіці тлумачень понять «інновація» та «інноваційний розвиток», дало можливість уточнити ці терміни. Аналізуючі існуючі підходи до інновацій та вивчаючи сильні і слабкі місця кожного підходу в дослідженні поняття інновації було визначено, як цілеспрямована зміна, яка вносить у середовище зміни нові відносно

стабільні елементи. Таке розуміння інновацій дає можливість їх розгляду як у просторовому, так і у часовому розрізах, що є позитивним моментом при дослідженні поняття інноваційний розвиток. Під інноваційним розвитком розуміється процес необоротної закономірної зміни підприємства, викликаний розробкою й упровадженням інновацій.

Список літератури: 1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. / Пер. с нем. *В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко*– М.: Прогресс, 1982.– 455 с. 2. *Азгальдов Г.Г.* Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия / *Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин* // Экономические стратегии, 2008. – № 2(60). – С. 162-164. 3. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики / *Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова Н.М.*– СПб.: ГУЭФ, 1997.– С. 32. 4. *Хучек М.* Инновации на предприятиях и внедрение / *М. Хучек*.– М.: Луч, 1992.– 310 с. 5. *Пригожин А.И.* Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / *А.И. Пригожин*.– М.: Политиздат, 1989.– 206 с. 6. *Морозов Ю.П.* Инновационный менеджмент: Учебное пособие / *Ю.П. Морозов*.– Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 1997.– 315 с. 7. *Завлина П.Н.* Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. *П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели*.– М.: ЦИСН, 1998.– 568 с. 8. *Орлов А.И.* Менеджмент. Учебник. / *А.И. Орлов*.– М.: Издательство "Иzumруд", 2003.– 298 с. 9. *Дихтль В.* Практический маркетинг: Учеб. Пособие / *Дихтль В., Хершген Х.*; пер. с нем. *И.С. Минко*.– М.: Высшая школа, 1996.– 255 с. 10. *Гугелев А.В.* Мотивация к высокоэффективному и качественному труду / *А.В. Гугелев* // Система обеспечения качества продукции: трудовая теория потребительской стоимости.– М.: Изд-во стандартов, 1993.– С. 196. 11. *Лапин Н.И.* Актуальные проблемы исследования нововведений / *Н.И. Лапин* // Социальные факторы нововведений в организационных системах.– М.: 1985.– С. 150. 12. *Водачек Л.* Стратегия управления инновациями на предприятии: Сокр. пер. со словац. / *Водачек Л., Водачкова О.*; – М.: Экономика, 1989.– 167 с. 13. *Гвишиани Д.М.* Теоретические аспекты исследований инновационного процесса и формирования инновационной политики // Инновационная политика развитых капиталистических государств. / *Д.М. Гвишиани, В.И. Громека*.– М.: ВМИИСИ, 1990.– С. 5. 14. *Нестеров А.В.* Инновации - системный подход / *А.В. Нестеров* // Компетентность.– М.: ГОУ ДПО "Академия стандартизации, метрологии и сертификации (учебная)".– 2007.– №2.– С. 3 – 15. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / *Р.А. Фатхутдинов*.– М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998.– 600 с. 16. *Гунин В.Н.* Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров. Модель 7 / *В.Н. Гунин* и др.– М.: ИНФРА-М.– 2000.– 272 с. 17. *Черваньов Д.М.* Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / *Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова*.– К.: Т-во «Знання», КОО, 1999.– 514 с.

Надійшла до редколегії 04.03.2013

УДК 330.341

Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток/Д.Ю. Крамської, В.А. Кучинський // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 22-32. Бібліогр.: 17 назв.

В статтю проаналізовано і удосконалено економічне содержание понять «інновації» і «інноваційне развитие», которые, в отличие от существующих подходов, рассматриваются в пространственном и временном разрезах.

Ключевые слова: інновації, інноваційне развитие, інноваційний процес.

In the article analysed and improved economic maintenance of concepts «innovations» and «innovative development», which, in a difference from existent approaches, examined in spatial and temporal cuts.

Keywords: innovations, innovative development, innovative process.

О.І. КОЛОТЮК, асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом, НТУ «ХПІ», Харків
Р.П. ТАТАРЧУК, студент, НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНА «ПАСИВНІСТЬ» УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Розглядаються причини, наслідки та шляхи подолання низької інноваційної активності вітчизняної економіки у цілому та українських підприємств

Ключові слова: інноваційна активність, конкурентоспроможність, нематеріальні активи, фінансування інноваційної діяльності, науково-дослідні роботи

Вступ. Конкурентоспроможність будь-якої національної економіки визначається конкурентоспроможністю її основних господарюючих суб'єктів – підприємств. Нажаль, конкурентоспроможність українських підприємств залишається вкрай низькою порівняно з показниками соціальної та економічної ефективності підприємств економічно розвинутих країн, що є негативним фактором щодо подальшої інтеграції України з ЄС. Рішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств пов'язано з їх комплексною інноваційно-технологічною модернізацією [1], підвищенням показників інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і літератури. Дослідженню проблем і шляхів підвищення конкурентоспроможності та проведення модернізації економіки України, її галузей та окремих підприємств присвятили свої роботи: Геєць В., Ілляшенко С., Квасюк Б., Раєвнева О., Семиноженко В., Палиця С., Федулова Л., Федоренко В.Г. та ін. Разом з тим ці роботи присвячені стратегічним напрямкам інноваційного розвитку підприємств, галузей та національної економіки загалом, тоді як на тактичному та оперативному рівні управління підприємством практично відсутні теоретичні, методичні та практичні розробки щодо посилення інноваційної активності, як основного засобу забезпечення конкурентності вітчизняних виробників.

Мета дослідження, постановка задачі. Метою статті є виявлення причини, проявів, наслідків та шляхів подолання низької інноваційної активності вітчизняної економіки у цілому та українських підприємств.

Матеріали досліджень. Інноваційну активність виробників визначають такі групи факторів [2]:

- зовнішні або загальноекономічні чинники (політичні, правові, чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які відбивають вплив макросередовища;
- зовнішні регіональні фактори (частка регіону в інноваційної діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо);
- внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо).

Ці фактори тісно пов'язані між собою та формують інноваційну активність суб'єктів господарювання. Вона визначається двома основними чинниками: станом інноваційного потенціалу підприємства та ефективністю системи управління інноваціями. Зовнішнє середовище може як обмежувати, так і сприяти інноваційному розвитку. Інноваційну активність підприємств країни відбивають наступні показники:

- питома вага підприємств, що впроваджують інновації;
- питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової;
- кількість освоєних інноваційних видів продукції;
- кількість впроваджених нових технологічних процесів (у т.ч. маловідходних та ресурсозберігаючих).

На загальні проблеми функціонування підприємництва в Україні вказують результати світових рейтингів: за Глобальним інноваційним індексом Україна у 2009 р. посіла 64-е місце з 110 [3]; у 2010 р. за Індексом конкурентоспроможності – 89-е з 133 [4], за сприятливістю підприємницького середовища – 143-е місце з 183 [5]; у 2011 р. за рейтингом економічної свободи – 164-е з 179 (відповідає стану «задушеної економіки») [6]; за рейтингом привабливості для бізнесу – 97-ме місце з 127 [7].

Невтішні висновки міжнародних рейтингів корелюються з реальними показниками економічних результатів українського бізнес-сектора. Так, скорочується число малих і середніх фірм, частка зайнятих у них, що відображає олігополізацію економіки. Більше 40% представників малого бізнесу в країні збиткові. Попри велику кількість виробників, обсяги їх господарської діяльності в сільському господарстві, будівництві та транспорті залишаються незначними. Зменшуються обсяги реалізації

продукції. Наприклад, у 2009 р. цей показник зменшився на 21,4% порівняно з 2008 р.

Продуктивність праці в реальному секторі не відповідає світовим стандартам. У середньому працюючий українець у 2008 р. приніс країні 16,1 тис. дол. У Люксембурзі це – 192,9, у Сінгапурі – 129,1, в Норвегії – 101,9 тис.дол. На думку аналітиків, щоб забезпечити темпи зростання ВВП на рівні 1998-2007 рр., необхідно підняти продуктивність праці як мінімум в 2,5 рази, тобто вийти на рівень Польщі, Туреччини, Естонії, Литви та Чилі [8].

Спостерігається вкрай неефективне використання основних фондів, високий рівень їх морального та фізичного зносу, особливо в сфері транспорту та зв'язку, будівництва, промисловості, освіти. Більшість вітчизняних виробників інноваційно пасивні. Так, якщо у 2000 р. інноваціями займалися більше 18% підприємств, то у 2006 р. – лише 11%, у 2011 р. – 16,2%. Однак більшість коштів витрачається на придбання обладнання та ПЗ (більше 60% всіх витрат). При цьому частка коштів, що спрямовані на власні дослідження та розробки у 2011 р. становила лише 6,9% [9]. Скорочується показник реалізованої інноваційної продукції. У 2010 р. частка інноваційної продукції досягла мінімуму – 3,8%. Так, динаміка інноваційної активності промислових підприємств з 2006 по 2010 рр. стабільно низька. У розвинених країнах частка інноваційно активних виробників вище в 4-5 разів за Україну і становить 60-70% їх загального числа [10]. Науково-технічний потенціал України, в частині наукових організацій, кількісно скорочується: 1255 од. у 2011 р. порівняно з 1518 од. у 1998 р. і 1510 у 2005 р. Стрімко зменшується кількість науковців: з 313 тис. у 1990 р. до 85 тис. у 2011 р. Занизька частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП: 1,36% у 1990 р., 0,98% у 2006 р. та 0,79% у 2011р. Це негативно позначається на загальному рівні інноваційності економіки. Зростання відбувається виключно за рахунок екстенсивних факторів, що закликає до оновлення матеріального і накопичення людського капіталу для втілення інновацій [10].

Нематеріальні активи в балансовій вартості промислових підприємств складають близько 2%. Створенням і використанням передових виробничих технологій займаються 1694 підприємства. У 2010 р. були створені 376 передові технології, з яких 87,8% – нові для України, а 12,2% – принципово нові. Проте інтелектуальна власність не оформлена і не захищена патентами і ліцензіями. Практично не фіксується участь інтелектуальної складової у господарському обігу виробників. Ринок інтелектуальної власності не сформувався, хоча в інших країнах приносить мільярди [3, С.49]. Одночасно з 2008 р. спостерігається погіршення фінансової стійкості українських фірм. Зростає кількість збиткових виробників: до 2010 р. збитки мали 52,5%

підприємств. У 2011 р. показник становив 42,6%, а в промисловості – 41,4%. Зменшується капітал суб'єктів бізнесу та обсяги інвестицій в основний капітал. Особливо значним це скорочення було в машинобудуванні (на 53,7%), металургії та виробництві меблів (51,3%), у добувній промисловості (35,9%). За комплексним показником соціально-економічної ефективності найбільш відстає переробна промисловість, що характеризується найнижчою часткою оплати праці та доданої вартості у випуску (характеризує рівень технології виробництва), найнижчим рівнем соціальної справедливості та високим рівнем тінізації економіки. У свою чергу, переробна промисловість забезпечує найбільший внесок у зростання випуску та доданої вартості країни, тому ефективність цього сектора багато в чому визначає загальний соціально-економічний розвиток України [4].

Висновки. Активізація інноваційних процесів в Україні на рівні держави та окремих підприємств вимагає низки заходів, серед яких:

- розвиток інфраструктури інноваційної діяльності та забезпечення ефективної підтримки інноваційного підприємництва. Для цього слід запровадити комерціалізацію результатів наукових досліджень через держзамовлення інноваційних технологій та сприяти розвитку інноваційної та інвестиційної інфраструктури (фондових, товарних та універсальних бірж, депозитаріїв, інститутів спільного інвестування, інноваційних і інвестиційних фондів, технопарків, страхових компаній, науково-консультаційних центрів);
- впровадження системи економічних стимулів модернізації на основі технологічних інновацій. Підвищення інноваційної активності підприємств вимагає привабливих умов інноваційного інвестування, а саме: розвитку правових основ інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств, формування ефективного правового механізму гарантій захисту інвестицій, сприяння розвитку банківської системи України, застосування сучасних банківських технологій та інструментів для забезпечення якості банківських послуг та спрямування банківського капіталу до інноваційного інвестування, реформа податкової системи та поетапне зниження податкового навантаження, державна фінансова підтримка інноваційних проєктів. На рівні підприємства ефективна стратегія інноваційного розвитку має усувати ті слабкі сторони, які перешкоджають успішній діяльності, заважають використовувати потенційні можливості. Але при цьому важливо пам'ятати, що в умовах нестабільності і невизначеності, переваги з часом можуть перетворитися на слабкості, тому стратегія інноваційного розвитку має орієнтуватися не стільки на максимально ефективне використання

існуючих можливостей, скільки на виявлення і розвиток можливостей і характеристик, які визначатимуть успіх у майбутньому.

Список літератури: 1. Бужимська К.О. Деякі складові теоретико-методологічної бази інноваційно-технологічної модернізації / К.О. Бужимська // Доступ до електронного ресурсу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/4_50/44.pdf. 2. Бондаренко Н.М. Напрями підвищення інноваційної активності промислових підприємств // Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених: Матеріали V науково-практичної конференції. м. Донецьк, 25-27 травня 2010 р. – Донецьк, ДонНТУ, 2010.- 973 с. 3. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge. 4. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf. 5. Ease of Doing Business in Ukraine — Doing Business 2011 — The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>. 6. Index of Economic Freedom 2011 — Ranking the Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>. 7. Україна у 2010 р.: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку [Текст] / За заг. ред. А.В. Єрмолаєвського. – 2010. К.: НІСД.– 526с. 8. Продуктивність праці в Україні – одна з найнижчих у світі. 29.04.2010 Інформаційне агентство УНІАН [Текст]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/news-374933.html>. 9. Наука та інновації [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 10. Дементьєв В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз [Текст] / Дементьєв В., Вишневський В. // Економічна теорія. – 2011.– № – С.5-20.

Надійшла до редколегії 04.03.2013

УДК 631.21.52

Інноваційна «пасивність» українських підприємств на сучасному етапі: причини, наслідки та шляхи подолання/О.І. Колотюк, Р.П. Татарчук // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 33-37. Бібліогр.: 10 назв.

Рассматриваются причины, последствия и пути преодоления низкой инновационной активности отечественной экономики в целом и украинских предприятий

Ключевые слова: инновационная активность, конкурентоспособность, нематериальные активы, финансирования инновационной деятельности, научно-исследовательские работы

The article deals with the causes, effects and ways to overcome low innovation activity of the national economy in general and the Ukrainian enterprises at present

Keywords: innovation activity, competitiveness, intangible assets, financing innovation, research and development

М.І. ЛАРКА, канд. екон. наук, проф., , НТУ «ХПІ», Харків
Д.О. ГОРЖІЙ, магістрантка, НТУ «ХПІ», Харків

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

В статті на основі наукових праць і публікацій розкрито роль основних засобів в діяльності підприємства, проаналізовано резерви та досліджено напрями підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Ключові слова: основні засоби, ефективність, резерви, фондомісткість, фондовіддача, рентабельність.

Вступ. В сучасних умовах господарювання в нашій державі підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві є досить актуальною і важливою проблемою. Ця проблема досліджувалась багатьма науковцями і їй присвячені роботи таких вчених-економістів, як Покропивний С.Ф., Федорчук О.М., Поддєрьогін А.М., Турило А.М., Тарасенко Е., Вихрущ В.П., Іваненко В.М. та багато інших.

За останні роки збільшилося значення майнових факторів виробництва – основних засобів. Тому роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлює особливі вимоги до інформації про їх наявність, рух, стан і ступінь використання. Існує ряд проблем, від вирішення яких залежить ефективність використання основних засобів. До них, в першу чергу, відносяться – збереження, модернізація і переоснащення для подальшого їх використання та роботи на підприємстві.

Аналіз наявної кількості і стану основних засобів підприємства дає можливість розраховувати техніко-економічні показники та визначати шляхи підвищення ефективності їхнього використання, прогнозувати необхідність залучення коштів для придбання нових основних засобів у зв'язку з фізичним і моральним зношенням наявних. Ефективне використання основних засобів зумовлює збільшення обсягів виробництва та отримуваних прибутків. Отже, проблема підвищення ефективності стає однією з найважливіших у процесі аналізу та дослідження роботи підприємства.

Постановка задачі. Метою даної статті є розробка підходів до аналізу структури і технічного стану наявних основних засобів та визначення

резервів підвищення ефективності їх використання на підприємстві, а також дослідження наукової думки відносно сутності основних засобів та розробка заходів і пропозицій щодо напрямків і шляхів підвищення ефективності їх використання.

Методологія. Теоретичним і методологічним фундаментом проведення дослідження на дану тематику стали праці різних науковців-економістів, як українських так і зарубіжних. Інформаційною базою дослідження є інформаційні ресурси мережі Інтернет, періодичні та спеціальні наукові видання. В статті використано методи аналізу, порівняння та узагальнення отриманої інформації.

Результати дослідження. Будь-який виробничий процес може здійснюватися лише за допомогою певних машин і обладнання, які розташовуються в відповідних приміщеннях. Матеріальною основою цього процесу виступають, насамперед, засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства і конкретного підприємства та виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг. На підприємствах сукупність застосовуваних засобів праці набуває економічної форми основних засобів [1]. Ринкова система управління потребує більш комплексної інформації щодо наявних основних засобів. Практична діяльність підприємств свідчить, що облік основних засобів ще більше ускладнився. Існує ряд проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом і зменшують ефективність використання основних засобів. Україна має значний економічний потенціал, а ефективність її господарства залежить від того, як використовується цей потенціал, зокрема основні засоби [2]. Основні засоби – одна з найважливіших частин і засобів виробництва.

В економічній літературі існує багато пояснень терміна "основні засоби". С. Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на виконанні роботи або послуги), частинами в міру зношення [3].

У Податковому кодексі України існує інше визначення основних засобів. «Основні засоби» – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку

для використання у його господарській діяльності, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або один операційний цикл, якщо він довший за один рік)[4]. На думку В. Бабича, основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері й вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом[5].

Однак у класичному політекономічному визначенні основних засобів немає обмежень у розмірах їх вартості в грошовому вираженні. Важливо, що вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово й переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами.

Успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного та морального зношування, а перенесення вартості основних засобів на продукцію, що виготовляється, виконувані роботи, надавані послуги відбувається за рахунок нарахування амортизації. Тут слід звернути увагу на цільове використання амортизаційних потоків, які формуються в результаті виробничої діяльності.

Ефективність основних засобів – це результат у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил у порівнянні з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Від ефективності використання залежать темпи зростання продуктивності праці, обсягів виробництва, поліпшення якості промислової продукції та інших показників.

Для оцінювання резервів підвищення ефективності основних засобів необхідно, насамперед, знати реальний рівень їх використання та конкретні можливості його підвищення. Поліпшення використання основних засобів може бути забезпечене двома шляхами: інтенсивним та екстенсивним.

Інтенсивний шлях характеризується підвищенням завантаження устаткування та збільшенням рівня використання їхньої потужності. Основними напрямками підвищення інтенсивного використання устаткування є:

– удосконалення технологій та організації виконання робіт;

- правильний вибір машин і робочого устаткування;
- запровадження сучасних технологій.

Екстенсивний шлях полягає у збільшенні тривалості роботи, скороченні цілозмінних і внутрішньозмінних втрат робочого часу, підвищенні коефіцієнта змінності. Основними шляхами поліпшення екстенсивного використання устаткування в машинобудуванні є:

- безперебійне постачання підприємствам сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива, електроенергії;

- своєчасне усунення виявлених диспропорцій у галузі й на підприємствах, в окремих цехах і виробничих дільницях, що дасть змогу запобігти перервам у роботі підприємства;

- усунення причин нерівномірної роботи підприємства, що призводить до недовикористання устаткування в цілому, й у часі, тобто до його простоїв.

У більшості випадків окремі показники, до яких належать екстенсивне й інтенсивне використання устаткування, не можуть бути застосовані (вони показують лише міру використання окремих елементів основних фондів), тому для визначення використання всієї маси основних фондів на підприємстві слід застосовувати узагальнюючі показники, до яких належать показники фондovіддачі, фондомісткості та рентабельності.

Фондовіддача показує загальну віддачу від кожної гривні, вкладеної в основні засоби, а її зростання дозволяє знижувати обсяги нагромадження, тобто збільшувати питому частку фонду споживання. Фондомісткість – це показник, обернений до фондovіддачі, який характеризує вартість основних засобів, що припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. У звичайних умовах господарювання фондovіддача повинна мати тенденцію до росту, а фондомісткість – до зменшення.

Рентабельність основних засобів характеризує відношення операційного прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства[6]. Підвищення рівня рентабельності потребує мобілізації внутрішніх резервів виробництва, послідовного проведення всіх видів робіт, спрямованих на поліпшення використання всіх видів ресурсів, збільшення маси прибутку.

Не менш важливою умовою для виявлення резервів ефективності основних засобів є використання власних та запозичених коштів. Щоб домогтися всього вищесказаного, підприємству необхідно шукати й впроваджувати різноманітні шляхи (резерви) підвищення ефективності використання основних засобів. Найважливішим показником підвищення

рівня ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів виробленої ним продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. У цілому сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великих групи:

1. Технічне вдосконалення засобів праці, яке передбачає:
 - технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації виробництва та впровадження гнучких виробничих систем;
 - заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;
 - ліквідацію «вузьких місць» і диспропорцій у виробничих потужностях підприємства;
 - механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;
 - розвиток винахідництва та раціоналізаторства.
2. Збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок:
 - ліквідації незадіяного обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо);
 - скорочення строків ремонту і технічного обслуговування обладнання;
 - зниження простоїв: цілозміernih та внутрішньозміernih.
3. Покращення організації та управління виробництвом, а саме:
 - прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних фондів;
 - впровадження наукової організації праці та виробництва;
 - покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;
 - вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
 - збільшення матеріальної зацікавленості працівників в підвищенні ефективності виробництва.

Застосування на практиці запропонованих заходів у цілому по підприємству дасть змогу збільшити обсяги випуску товарної продукції, підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити прибуток від реалізації продукції й балансовий прибуток, а отже, і рентабельність основних засобів підприємства [7].

Висновки. Дослідження показали, що основні засоби становлять головну частину матеріально-технічної бази будь-якої галузі чи підприємства. На основі підвищення ефективності їх використання збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва. Це, у свою чергу, підвищує темпи випуску продукції, що вирішальним чином сприяє вдосконаленню

розширеного відтворення й правильному формуванню найважливіших пропорцій господарювання.

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів є одним з основних завдань виробничої діяльності підприємств, від результату якого залежить їх фінансовий стан та конкурентоспроможність. Підвищення ефективності використання основних засобів є одним із головних чинників, який зможе забезпечити в майбутньому ефективне функціонування підприємства в цілому.

Список літератури:1. Чорна І.О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення/ Електронний ресурс/ – Режим доступу <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/94-efektivnist-vikoristannya-osnovnix-virobnichix-fondiv-ta-rozrobka-propozicij-shhodo-yiyi-polipshennya-chorna-i-o.html>.

2. Борисюк І.О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів/Борисюк І. О., Ткаченко І. І. //Науковий вісник НЛТУ. - 2008. - № 18.5. - С. 287-290. 3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : в 2 т. - К.: Хвиля-Прес ; Донецьк: Пошук, 1995. – Т. 1. 4. Податковий кодекс України /Редакція від 03.02.2013 – п.п. 14.1.138.5. Бабич В.В. Бухгалтерський учет на підприємствах малого бізнесу в Україні / В.В. Бабич, Е.И. Сви́дєрський. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: ОНПІ Либра, Укр. ИНТЗИ, 1992. 6. Білик М.С. Економічний аналіз: Підручник / Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. / за ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с. 7. Мацібора В.І. Економіка підприємства :навч. посіб. для вузів / В.І. Мацібора, В.К. Збарський, Т.В. Мацібора. –2008. – 312 с. Надійшла до редколегії 28.02.2013

Надійшла до редколегії 06.03.2013

УДК 658.152

Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства/М.І. Ларка, Д.О. Горжій // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 38-43. Бібліогр.: 7 назв.

В статтю на основі наукових трудов і публікацій раскрыта роль основних средств в деятельности предприятия, проанализированы резервы и исследованы направления повышения эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность, резервы, фондоемкость, фондоотдача, рентабельность.

The article is based on research papers and publications The role of fixed assets in the enterprise, analyzes reserves and Directions efficiency of fixed assets in the enterprise.

Keywords: fixed assets, efficiency, reserves, capital intensity, capital, profitability.

А.И.МОМОТ, д-р экон.наук, проф., зав.кафедрой ДонНТУ, Донецк;
Ю.И.НОРЕНКО, аспирант ДонНТУ, Донецк

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Пропонується авторське визначення поняття «корпоративні технології управління», розглядаються закономірності їх формування. Зроблено висновки про їх роль в підвищенні ефективності підприємств.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративні системи управління, управлінські технології, стандарти, ефективність.

Вступление. Теория корпоративного управления начинается вместе с историей создания первых промышленных предприятий, хотя отдельные черты корпоративного управления существуют уже несколько веков. Исследуя особенности прошедших столетий и сопоставляя их с современным историческим периодом, ученые делают вывод о том, что основным двигателем экономического развития общества в XIX в. было предпринимательство, в XX в. - менеджмент, а в XXI в. — становится корпоративное управление.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам корпоративного управления в последнее время посвящено достаточно большое количество публикаций. Однако все они в основном рассматривают корпоративное управление как систему взаимоотношений между руководством компании (советом директоров) и всеми другими заинтересованными лицами (акционерами, инвесторами и т.д.), с помощью которой обеспечиваются права акционеров и комплекс механизмов по контролю за деятельностью высшего руководства компании. Например, в отдельных работах [1; 2; 3] исследуются вопросы формирования моделей корпоративного управления (англо-американской, немецкой, японской, **семейной, российской**), каждая из которых имеет свои отличия, зависящие от особенностей региональной и экономической специфики. В статьях [4; 5] корпоративное управление рассматривается в контексте теории стейкхолдеров и теории заинтересованных сторон (*stakeholder concept, stakeholder theory*).

Формулировка целей статьи, постановка задач. Цель данной статьи заключается в исследовании теоретических основ и закономерностей формирования корпоративных технологий управления, и анализа дефиниций их понятийного аппарата.

Изложение основного материала исследования. Корпоративное управление компаниями осуществляется через корпоративные системы управления предприятиями. Корпоративными системами управления можно назвать такие управленческие системы, которые учитывают «специфические особенности корпораций, основные из которых обусловлены их структуризацией на бизнес-единицы и наличием таких органов управления, как общее собрание акционеров, совет директоров, правление и ревизионная комиссия» [6].

Принципы корпоративных систем управления основаны на необходимости усиления контроля за выполнением корпоративных действий. Особенности различных моделей корпоративного управления проявляются, прежде всего, в том, чьи интересы в первую очередь хочет учитывать корпорация, и какую степень жесткости проведения контроля она хочет установить. С этой целью используются корпоративные стандарты, которые могут быть определены как «совокупность внутренних нормативных документов, формализующих принципы регулирования деятельности и бизнес-процессы компании» [7]. В этом случае главной целью их создания является стремление к эффективному управлению и координации бизнеса, который становится более прозрачным и предсказуемым.

Корпоративные стандарты достаточно жесткие и четко подчинены иерархии в корпорации. Серьезные шаги в этом направлении были предприняты в Великобритании, имеющей давние традиции разработки стандартов корпоративного управления и придающей им огромное значение. О роли корпоративных стандартов в развитии бизнеса и о необходимости их жесткой регламентации говорилось в докладе известного Британского эксперта Дерек Хиггса (Derek Higgs) «Развитие британских стандартов корпоративного управления» [8]. Д. Хиггс исходил из того, что «соблюдение принципов Кодекса (Объединенного Кодекса корпоративного управления Британии) — не самоцель, а средство оптимизации бизнеса в интересах акционеров и экономики страны в целом. Эффективное корпоративное управление должно стимулировать рост производительности труда, а не препятствовать ему. Оно является неотъемлемой составной частью процесса, обеспечивающего успешное развитие корпораций, но, конечно, не единственной» [9].

Однако помимо корпоративных стандартов для успешного функционирования компаниям необходимы корпоративные технологии управления, основанные на достижениях научно-технического прогресса. Их сущность, по мнению ряда авторов [10; 1; 2], сводится к следующему: технологизация управления позволяет осуществить дробление управленческого процесса на отдельные процедуры и операции, с последующей их регламентацией.

Мы согласны с данным определением, однако оно нуждается в дополнении и уточнении. На наш взгляд, существенным дополнением может быть указание на необходимость описания управленческой технологии в виде процедур, разработанных в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9000.

Повсеместное использование технологий затронуло не только производственные отрасли, но и сферу управления. Особенно широкое распространение в этой сфере получили такие технологии управления как: бизнес-технологии, технологии менеджмента, корпоративные технологии, технологии планирования и др, которые все чаще стали называться *новыми* управленческими технологиями. К ним следует отнести системы менеджмента качества и экологического менеджмента, системы управления безопасностью пищевых продуктов, системы стандартов профессиональной безопасности, системы социальной ответственности, системы «бережливого производства», системы CALS-технологий, автоматизированные ERP-системы управления предприятием и др.

Результаты. На основе сложившихся внутри компаний управленческих отношений, связанных с корпоративным управлением построена иерархическая модель составляющих корпоративного управления, приведенная на рис.

Анализ литературных источников позволил выявить большое количество дефиниций понятия «технология», однако все они, в конечном итоге, сводятся к принципу разложить любой процесс управленческой деятельности компании на составные элементы, в целях повышения эффективности осуществления отдельных операций. Проведенные исследования позволили дать определение корпоративным технологиям управления как совокупности методов, процессов, средств материалов, используемых для осуществления корпоративной управленческой деятельности, описанных в виде документированных процедур, разработанных в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 9000.

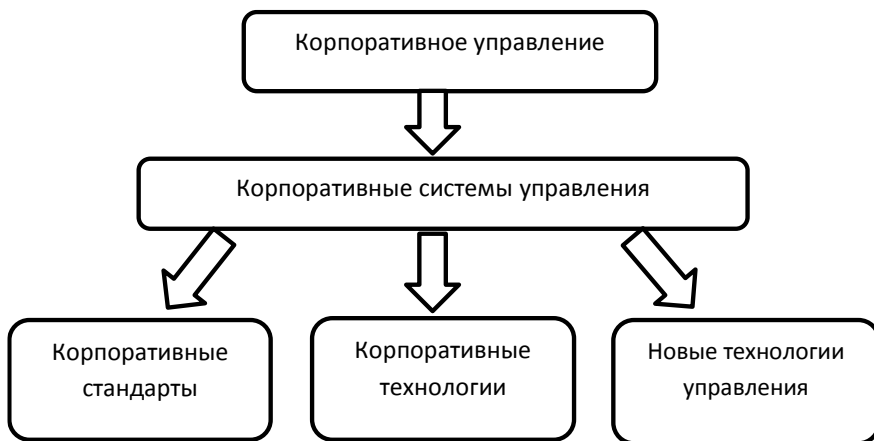


Рис. - Составляющие корпоративного управления

Выводы. Изученная практика работы корпораций показывает, что наличие в компании эффективных корпоративных систем управления в большинстве случаев становится основой для улучшения финансовых показателей, повышения качества управленческих решений, получения целого ряда других преимуществ, за счет снижения условно-постоянных затрат, сокращения численности персонала, снижения расходов на административно-управленческих работников.

Список литературы: 1. *Круглов М.Г.* Концепция формирования на российских предприятиях корпоративных систем все более высокого уровня /*М.Г.Круглов*// Стандарты и качество.–2000. – № 3. –С. 54-60.2.*ПироговВ. И.*Сущность управленческих технологий/*В. И. Пирогов, С. К.Завьялов,Г. Р.Мукушев*//Всероссийский экономический журнал «ЭКО».– 2007. – № 5. – [“Электронный ресурс”. – Режим доступа:http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_05/Pirogov.htm/. 3.Модели корпоративного управления: опыт зарубежных стран и России[“Электронный ресурс”. – Режим доступа: http://ppa.gov.ua/about_agency/24539/24542/. 4.Модели корпоративного управления[“Электронный ресурс”. – Режим доступа:<http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/korporativnoe-upravlenie.html/>. 5.*Альбрехт Н.А.*Построение системы корпоративных стандартов как инструментов корпоративного развития/*Н.А.Альбрехт*. – [“Электронный ресурс”. – Режим доступа: <http://ref.rushkolnik.ru/v50458/>. 6. *D.Higgs.* Review of the role and effectiveness of non-executive directors. L.: DTL.– 2003. – [“Электронный ресурс”. – Режим доступа:http://www.dti.gov.uk/cld/non_exec_review/pdfs/higgsreport.pdf/. 7.Развитие британских стандартов корпоративного управления: доклад Хиггса.– [“Электронный ресурс”. – Режим доступа: http://gaar.ru/articles/razvitie_britanskikh_standartov_korporativnogo_upravleniya_doklad_khiggsa/. 83уб *А.Т.* Стратегический менеджмент.Теория и практика/*А.Т.Зуб*. – М: АСПЕКТ ПРЕСС, 2002. – 415с.9.*FreemanR. Edward, MoutchnikAlexander.*Stakeholder management and CSR: questions and answers/*R. Edward Freeman, Alexander Moutchnik*// In: *UmweltWirtschaftsForum*, Springer Verlag, Vol. 21, Nr. 1. – [“Электронныйресурс”].–

Режим доступа: <http://link.springer.com/article/10.1007/s00550-013-0266-3> Газин Г.
Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество. // Газин // Вестник
McKinsey. – 2003. – № 1(3). – [Электронный ресурс]. – Режим
доступа: <http://www.vestnikmckinsey.ru/>

Надійшла до редколегії 06.03.2013

УДК 338.2:006.015.5

Теоретические основы и закономерности формирования корпоративных технологий управления /А.И.Момот, Ю.И.Норенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 44-48. Бібліогр.: 9 назв.

Предлагается авторское определение понятия «корпоративные технологии управления», рассматриваются закономерности их формирования. Сделаны выводы об их роли в повышении эффективности предприятий.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративные системы управления, управленческие технологии, стандарты, эффективность.

There have been proposed a author's definition of "Corporate management technology", addresses the pattern of their formation. Conclusions about their role in improving the efficiency of enterprises.

Keywords: corporate management, corporate control system, administrative technologies, standards, efficiency.

УДК 336.71:330.43

О.Є. СКВОРЧЕВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків
А.Ю. ІВЧЕНКО, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЧАСОВИХ РЯДІВ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА ТА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ВЦІЛОМУ

У статті досліджено стан банківської системи України за період 2007–2013 рр. Проведено порівняльний аналіз динаміки основних показників діяльності комерційного банку з банківською системою країни та зроблено висновки щодо впливу нестабільного (кризового) стану економіки України на фінансові показники діяльності банків.

Ключові слова: аналіз, часовий ряд, основні показники діяльності, комерційний банк, банківська система, криза.

Вступ. У сучасних умовах одним з найдинамічніших і в той же час найвразливіших секторів української економіки є банківський. Для української банківської системи характерні нестабільність, високий рівень інфляції та ризику, що істотно впливає на використання фінансових інструментів, політичну та загальну соціально-економічну ситуацію. З іншого боку підприємства банківської сфери є одними із найбільш відкритих

© О.Є. Скворчевський, А.Ю. Івченко, 2013

та прозорих порівняно із іншими підприємствами України. Це може бути пов'язано із наявністю іноземного капіталу в статутному фонді багатьох вітчизняних банків. Доступність звітної документації, а от же статистичних даних, які характеризують діяльність банків роблять кількісні економетричні дослідження привабливими, як для самих банків так і для інвесторів, ділових партнерів, клієнтів, рейтингових агенцій, державного регулятора тощо. Розглянемо сучасну науково-методологічну основу економетричних досліджень основних показників діяльності комерційного банку.

Аналіз основних досягнень і літератури. Значний вплив на становлення і розвиток теоретико-методологічних основ аналізу діяльності комерційних банків зробили дослідження таких вчених в області бухгалтерського обліку, економічного аналізу і аудиту господарюючих суб'єктів, як А.М. Герасимовича, С.Ю. Бувевича, О.Г. Королева, Л.М. Кіндрацької, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, І.М. Парасій-Вергуненко, М.Г. Чумаченко, З.І. Щибиволока та інші, а також зарубіжних економістів: М. Баканова, Л. Батракової, Дж. Маршалла, В. Палій, А. Шеремета, та інші.

Незважаючи на те, що у вітчизняній економічній літературі поки що немає єдиного стандартизованого підходу до аналізу банківської діяльності комерційного банку, в методичних рекомендаціях та підручниках [1-6 та ін.] зроблені досить успішні спроби узагальнити науково-практичні досягнення в цій сфері. Однак у вітчизняній навчальній та науково-практичній літературі, наприклад [1-6 та ін.], не приділено достатньої уваги застосування економетричних методів для аналізу основних показників діяльності окремих комерційних банків та банківської сфери вцілому.

В останні роки також, з'явилась значна кількість наукових праць, що розвивають певні напрямки аналізу діяльності комерційних банків. Зокрема в монографії [7] розглядаються основні теоретичні засади фінансової стійкості банків та обґрунтовуються методичні основи механізму управління фінансовою стійкістю як форми її практичного забезпечення в сучасних умовах ринкової трансформації. Аналіз основних показників діяльності банків тут проводиться у ключі їх впливу на фінансову стійкість.

У статті [8] проведено стислий аналіз фінансової нестабільності в Україні, визначено основні причини її виникнення та наслідки. На основі аналізу поточної ситуації у банківській системі та результатів запроваджених заходів з боку регулюючих органів наведено прогноз її подальшого розвитку.

У статті [9] досліджено необхідність аналізу показників прибутку банку, розглянуто структуру та механізм проведення фінансового аналізу та запропоновано методику розрахунку основного показника оцінки фінансового результату діяльності банку.

В роботі [10] розглянуто основні зарубіжні методики оцінки фінансового стану банків. Проведена порівняльна характеристика різних систем нагляду фінансової стійкості банківських установ у різних країнах світу та визначено можливість застосування їх елементів в Україні.

В результаті проведеного аналізу основних джерел інформації за напрямком досліджень можна зробити висновок, про недостатність використання кількісних економетричних методів для аналізу основних показників діяльності комерційних банків.

Метою дослідження є порівняльний аналіз часових рядів показників діяльності комерційного банку ПАТ «КРЕДОБАНК» та банківської сфери України вцілому. Узагальнення отриманої методики для застосування при аналізі діяльності інших комерційних банків.

Матеріали і результати досліджень. Звітна документація багатьох комерційних банків, зокрема ПАТ «КРЕДОБАНК», знаходиться у публічному доступі в мережі Інтернет [11]. З іншого боку Національний банк України проводить значну роботу із обробки статистичної інформації, що характеризує банківську систему України вцілому. Результати роботи НБУ також знаходяться на його сайті [12]. Такі статистичні данні записані в послідовні моменти часу являють собою часові ряди в класичному їх розумінні. Для проведення комплексного аналізу банківської діяльності були використані аналітичні матеріали, що дали змогу одержати достовірну, повну і всебічну інформацію про банк і банківську систему. Для визначення тенденції розвитку комерційного банку порівняно з банківською системою України протягом 7 років, було проаналізовано активні і пасивні операції банківської діяльності.

Як видно з рис. 1 активи $A_{\text{бу}}$ і пасиви $\Pi_{\text{бу}}$ банківської системи вцілому протягом аналізуємого періоду постійно зростають, хоча в 2009 році спостерігається деякий спад показників, що пов'язаний з періодом, коли вітчизняна банківська система відчула негативний вплив світової фінансової кризи 2007 р., яка розпочалася у США. Що стосується активів $A_{\text{кр}}$ і пасивів $\Pi_{\text{кр}}$ комерційного банку, то порівняно з банківською системою динаміка не зберігається. Після подій в 2009 р. показники активів і пасивів стрімко падають і тільки в 2012 році спостерігається їх певне зростання.

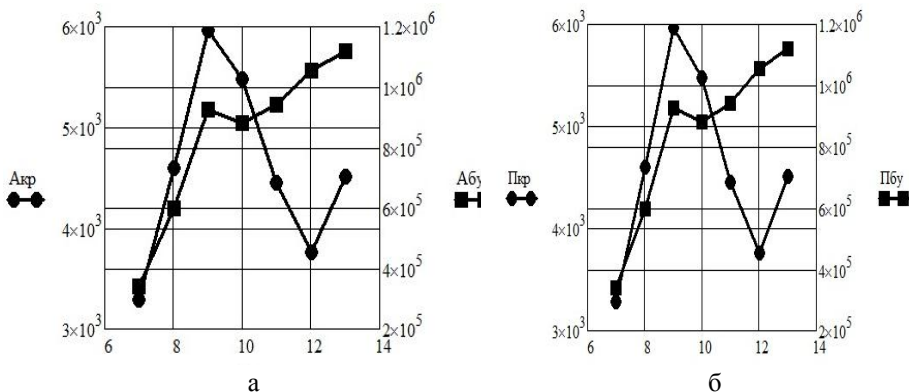


Рис.1 – Динаміка активів і пасивів
ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи

Кредитні вкладення, або кредитний портфель комерційного банку це сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу. Протягом 2005-2008 рр. банки надавали перевагу прибутковості над ліквідністю, що призвело до кредитного буму, який тривав до 2009 р. Така політика призвела до того, що станом на 01.01.2009 р. банківська система України мала низький рівень високоліквідних коштів, що призвело до сповільнення динаміки росту розмірів кредитного портфеля $KP_{\text{бз}}$. ПАТ «КРЕДОБАНК» до 2009 року також відчував на собі вплив кредитного буму, але фінансова криза того часу достатньо негативно вплинула на діяльність банку, з кожним роком кількість наданих кредитів $KP_{\text{кр}}$ стрімко зменшувалась і тільки з 2012 р. з'явилася тенденція росту (рис. 2).

Виходячи з динаміки кредитного портфеля банківської системи, зросла і прострочена заборгованість $ПЗ_{\text{бз}}$ (рис. 3). Така ситуація підтверджує високу ризикованість кредитної політики окремих банків, які недостатньо уваги приділяли кредитуванню фізичних і юридичних осіб. Але в ПАТ «КРЕДОБАНК» з скороченням кредитного портфелю значно скоротилася і прострочена заборгованість $ПЗ_{\text{кр}}$.

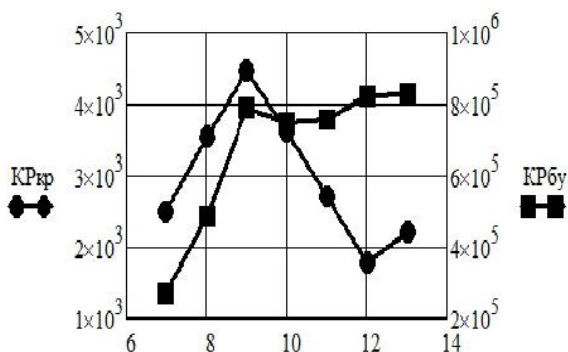


Рис. 2 – Динаміка наданих кредитів ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

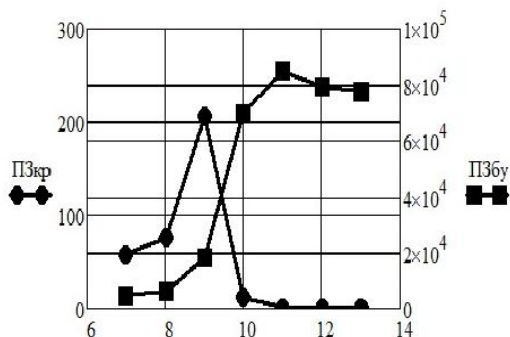


Рис. 3 – Динаміка простроченої заборгованості ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

Грошові кошти та банківські метали показують наявність у банку ліквідних активів для здійснення власних та клієнтських розрахункових операцій. Щодо цього показника не можна застосовувати формулу «чим більше – тим краще», адже ці кошти здебільшого не приносять банкові доходу. Готівка є першим джерелом банку на випадок вилучення депозитів і для задоволення початкових потреб клієнтів. Актив у вигляді готівки задовольняє потреби банку у ліквідних коштах, тобто в коштах, які необхідні для покриття непередбачених та термінових зобов'язань. Отже, що стосується цих показників, то динаміка стану готівки $ГК_{6у}$ банківської системи України протягом даних років відповідає загальній тенденції росту, а готівкові кошти $ГК_{кр}$ «КРЕДОБАНК» досягли свого піку в 2010 р. після

чого відбулося скорочення цих показників, але з 2012 р. кількість готівки істотно збільшилась, що свідчить про збільшення ліквідних коштів (рис. 4).

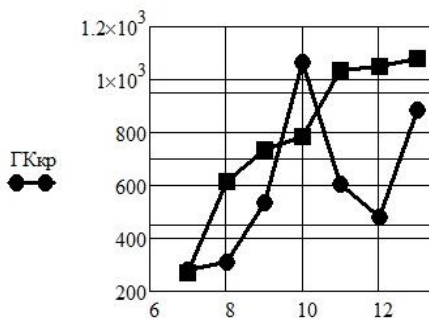


Рис. 4 – Динаміка грошових коштів та банківських металів ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

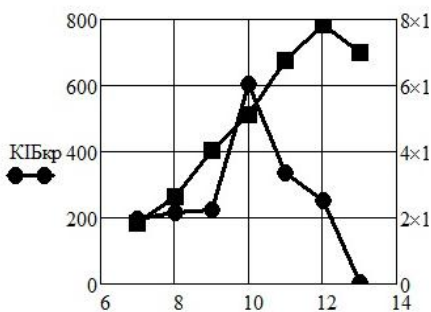


Рис. 5 – Динаміка коштів в інших банках ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

Кошти на кореспондентських рахунках в інших банках виконують роль миттєво ліквідних активів для проведення розрахунків. За ними банк не отримує доходів, тому їх питома вага в сумарних активах, як правило, є незначною. Ще однією причиною цього є відносна ризикованість операцій за коррахунками. Натомість за депозитами і кредитами в інших банках комерційний банк отримує доходи. Як видно з рис. 5, то кількість коштів в інших банках KIB_{oy} з 2012 р. дещо знизилась, а в ПАТ «КРЕДОБАНК» в 2010 р. спостерігалось значне збільшення коштів в інших банках KIB_{kr} , порівняно з іншими роками.

Власний капітал банку являє собою грошові кошти та виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку. Протягом аналізованого періоду власний капітал BK_{oy} банків України постійно зростає, крім періоду з 2009-2010 рр. (рис. 6). Динаміка власного капіталу ПАТ «КРЕДОБАНК» також має тенденцію росту, крім 2009 р., коли розмір власного капіталу BK_{kr} становив досить низький показник порівняно з іншими роками.

Статутний капітал являє собою вартість вкладів акціонерів (засновників, учасників) банку, внесених з метою формування його активів для початку чи подальшої банківської діяльності, а також гарантування інтересів вкладників та кредиторів банку. Протягом 2007-2009 рр. розмір статутного капіталу $СК_{бу}$ постійно зростає, що стосується ПАТ «КРЕДОБАНК» то в 2010 р. значно збільшився розмір даного показника $СК_{кр}$ на рекордну суму 1 млрд. 24 млн. грн., за рахунок емісії акцій (рис. 7).

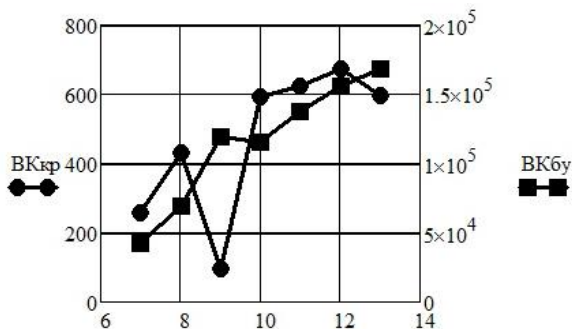


Рис. 6 – Динаміка розміру власного капіталу ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

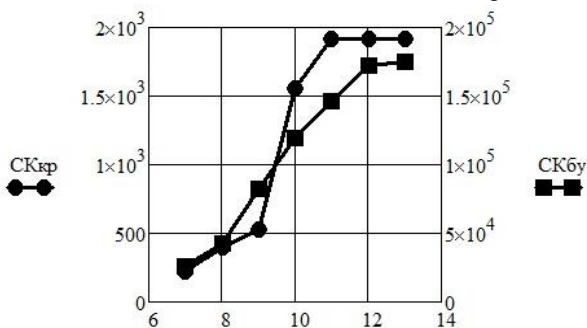


Рис. 7 – Динаміка розміру статутного капіталу ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської системи України

Чим вища частка зобов'язань перед клієнтами банку (підприємств та організацій) на довгостроковій основі, тим вища стабільна частина ресурсів комерційного банку, що позитивно впливає на його ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик. Як видно з рис. 8 розмір зобов'язань

$Z_{\text{бу}}$ банківської системи України постійно зростає, крім періоду фінансової кризи, що свідчить про посилення стабільності банківських установ.

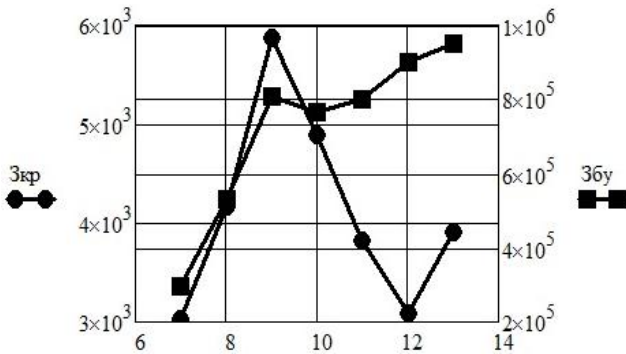


Рис. 8 – Динаміка зобов'язань ПАТ «КРЕДОБАНК» і банківської

Але на розмір зобов'язань $BK_{\text{кр}}$ ПАТ «КРЕДОБАНК» істотно вплинула економічна і фінансова криза 2009 р., про що свідчить значний спад даного показника.

Висновки. Проведений аналіз показує стійку тенденцію росту основних показників діяльності банківської системи протягом 2007-2012 рр. тоді як у 2009 р. відбувся негативний злам у зворотному напрямі, але вже в 2010 р. спостерігається підвищення розміру показників діяльності. Порівнюючи динаміку показників банківської системи України з ПАТ «КРЕДОБАНК» слід відзначити, що протягом 2007-2009 рр. також спостерігається тенденція росту, але економічна і фінансова криза значно сильніше вплинула на основні показники діяльності банку, і тільки в 2012 році спостерігається покращення фінансового стану. Запропонована методика порівняльного аналізу часових рядів показників діяльності ПАТ «КРЕДОБАНК» та банківської сфери дозволяє виявити об'єктивні, характерні для банківської сфери, та суб'єктивні тенденції в розвитку банку. Методика може бути застосована і до інших банків. У якості перспектив подальших досліджень необхідно відзначити аналітичну обробку часових рядів, зокрема виділення ліній тренду.

Список літератури: 1. Раєвський К., Раєвська Т. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку // Вісник Національного банку України. – 1999. – вип. 3. – С. 4–12. 2. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет, Г.Н.

Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 256 с. **3.** Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. **4.** Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. **5.** Буевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности : учебное пособие / С.Ю. Буевич, О.Г. Королёв. – М.: КНОРУС, 2005. – 160 с. **6.** Пілецька С.Т. Аналіз банківської діяльності : курс лекцій / С.Т. Пілецька, О.А. Сапліна. – К. : 2009. – 204 с. **7.** Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – 2009. – 316 с. **8.** Сенищ І. П. Вплив фінансової кризи на перспективи розвитку української банківської системи [Текст] / І. П. Сенищ // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Вип. 27. – С. 228-234. **9.** Сало І.В., Лисянська О.О. Необхідність аналізу показників прибутку банку // Збірник наукових праць. – 2011. – вип. 32. – С. 6–13. **10.** Онищенко В.О., Довгаль Ю.С., Гребінь О.М. Досвід зарубіжних країн щодо оцінки фінансового стану банків // Збірник наукових праць. – 2012. – вип. 35. – С. 10-18. **11.** Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> **12.** Офіційний сайт ПАТ «КРЕДОБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kredobank.com.ua/>

Надійшла до редколегії 11.03.2013

УДК 336.71:330.43

Порівняльний аналіз часових рядів показників діяльності комерційного банку та банківської системи вцілому/О.Є. Сковорчевський, А.Ю. Івченко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 48-56. Бібліогр.: 12 назв.

В статье исследовано состояние банковской системы Украины за период 2007-2013 гг. Проведен сравнительный анализ динамики основных показателей деятельности коммерческого банка с банковской системой страны и сделаны выводы относительно влияния нестабильного (кризисного) состояния экономики Украины на финансовые показатели деятельности банков.

Ключевые слова: анализ, временной ряд, основные показатели деятельности, коммерческий банк, банковская система, кризис.

The state of the banking system of Ukraine during the period 2007-2013 was researched in this article. We have analyzed of the main indicators of commercial bank in the banking system of the country and made up conclusions about the impact of unstable (crisis) state of the Ukrainian economy on the financial results of banks.

Keywords: analysis, dynamics, key performance indicators, a commercial bank, the banking system.

С.Е. КУЧІНА, канд.екон.наук, доц. каф. ЕіМ, НТУ «ХП», Харків
Ю.О. ТОПЧИЙ, магістр каф. ЕіМ, НТУ «ХП», Харків

ПЛАНУВАННЯ ПРАЦІ ТА ПЕРСОНАЛУ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто зміст термінів «праця» та «планування праці», досліджено комплексну систему показників праці для здійснення планування, виявлені особливості планування праці та персоналу торговельного підприємства

Ключові слова: праця, планування праці, персонал, планування персоналу, оплата праці, чисельність персоналу.

Вступ. Для подальшого розвитку торговельних підприємств України необхідне впровадження суттєвих змін та ліквідація великої кількості проблем, яка передує цьому процесу. Тривалий час робота з персоналом зводилась в основному до заходів із набору та відбору робочої сили. Але практика показала, що на відміну від інших ресурсів підприємства, вартість яких з часом знижується, значення і цінність людського фактора, навпаки, має тенденцію до зростання. Тому керівництво має системно планувати працю - постійно працювати над усебічним підвищенням якості працівників, сприяти створенню робочої сили, що володіє високими здібностями та сильною мотивацією до виконання визначених завдань. Аналіз досліджень у даній галузі свідчить про актуальність проблеми планування праці та персоналу на підприємстві. Вивченню цього питання було присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких — Д. Богиня, П. Буряк, О. Грішнова, М. Григор'єва, В. Горбунов, Г. Завіновська, Б. Карпінський, А. Колот, М. Махсма, В. Мороз, В. Рижиков, Н. Єсінова, Г. Щекін та багато інших

Постановка задачі. Метою статті є розгляд сутності та з'ясування змісту термінів “праця”, “планування праці”; виявлення особливостей застосування системного планування праці та персоналу на торговельних підприємствах; розроблення та обґрунтування складових системного планування праці та персоналу на торговельному підприємстві.

Методологія. Методологічною основою даного дослідження є системний підхід. Також було використано метод спостереження та аналітичний метод дослідження.

Результати дослідження. Згідно ст. 43 Конституції України кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується [1]. Відповідно до ст. 1 Кодексу законів про працю України, трудові відносини всіх працівників регулюються, що сприяє зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і піднесенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини [2]. Слід відмітити, що найважливішими рисами сучасного працівника є розвиток його творчих здібностей, професійних навичок, економічне мислення, рівень підготовки до організаційної діяльності і психофізіологічні якості.

Як зазначають П. Буряк, Б. Карпінський та М. Григор'єва, “праця — це цілеспрямована діяльність людини, у процесі якої вона за допомогою знарядь праці впливає на природу і використовує її з метою створення споживчих цінностей, необхідних для задоволення матеріальних потреб і створення духовних цінностей” [3]. Отже, праця — це складне та багатоаспектне явище, що є однією з головних умов життєдіяльності людей, розвитку та прогресу суспільства.

Проаналізувавши зміст терміну “праця” зупинимось на розгляді сутності поняття “планування праці”. Слід погодитись із О. Грішновою, яка визначає планування праці як встановлення доцільних і бажаних пропорцій праці, її продуктивності, чисельності персоналу, фонду заробітної плати для виконання виробничої програми і є частиною загальної системи організації праці, яка забезпечує ефективне її функціонування [5]. І дійсно, метою планування праці та персоналу є визначення економічно обгрунтованої потреби підприємства в персоналі, забезпечення ефективності його використання та мотивації в плановому періоді. На думку В. Іванової “планування є однією з функцій управління персоналом, що передбачає визначення чисельності працівників, структури та показників ефективності використання праці в плановому періоді, формування фонду оплати праці” [4]. Позитивним є те, що на її думку планування персоналу ефективно лише тоді, коли інтегроване в загальний процес планування діяльності підприємства. Сукупність поглядів різних науковців забезпечує підґрунтя для означення наступних підстав для розробки плану з праці та персоналу: забезпечення виконання планового товарообороту; залежністю ефективності діяльності підприємства від роботи персоналу; можливістю підвищити заробітну плату завдяки раціональному плануванню праці.

Завдання планування праці полягає в наступному: забезпечення повної зайнятості та високої продуктивності праці; створення сприятливих умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці; досягнення високої якості трудового життя працівників.

На підприємствах доцільно використовувати комплексну систему показників праці для здійснення планування, а саме: загальноекономічні показники; результативність роботи; кадрові показники; оплата праці; витрати на соціальні виплати; загальні витрати на персонал; умови праці. Соціальний розвиток трудових колективів — це помітні перетворення, які тягнуть за собою кількісні і якісні зміни у сферах їх життєдіяльності, сприяють підвищенню соціального статусу колективу і його членів, удосконаленню соціальної та професійної структур, збагаченню мотивації, формуванню системи цінностей [5]. Метою планування соціального розвитку трудових колективів є підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок соціальних факторів, створення умов для повнішого задоволення потреб працівників та для розвитку членів колективу. Слід зазначити, що планування праці та персоналу торговельного підприємства має певні особливості, що пов'язані зі самою специфікою діяльності підприємства. Так, при плануванні чисельності персоналу доцільно використовувати наступні методи: нормативний, за кількістю робочих місць, економіко-статистичний метод, економіко-аналітичний метод. Плановий фонд оплати праці може бути розрахований на основі індексів зміни чисельності персоналу та середньої заробітної плати в плановому періоді або планового рівня витрат на оплату праці у відсотках до товарообігу і обсягу товарообігу у плановому періоді.

Висновки. Планування персоналу та праці на підприємстві є визначення економічно обґрунтованої потреби підприємства в персоналі, забезпечення ефективності його використання та мотивації в майбутньому періоді. На підприємствах доцільно використовувати загальноекономічні показники; результативність роботи; кадрові показники; оплату праці; витрати на соціальні виплати; загальні витрати на персонал; умови праці і т. д. Системне планування праці та персоналу — це процес координації у часі та просторі стратегічного і тактичного планування праці та соціального розвитку підприємства, взаємозв'язку між ними, орієнтованого на спільний напрям розвитку і поведінки, загальну мету.

Список літератури: 1. Конституція України : Закон України / Верховна Рада України. — Офіц. вид. - Х. : Вид-во “Фоліо”, 2006. - 48 с. 2. Кодекс законів України про працю / Верховна Рада України. — Офіц. вид. - Х. : Вид-во “Фактор”, 2009. - 274 с. 3. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб. / Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва М. І. - К: Центр навч. літ-ри, 2004. - 440 с. 4. Керб Л. П. Основи охорони праці : навч. метод. посіб. / Л. П. Керб - К.: КНЕУ, 2001. - 252 с. 5. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підруч. /

Надійшла до редколегії 12.03.2013

УДК 331.2:658

Планування праці та персоналу на торговельному підприємстві/С.Е. Кучіна, Ю.О. Топчий// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 57-60. Бібліогр.: 5 назв.

В статье рассмотрено содержание терминов «труд» и «планирование труда», проанализирована комплексная система показателей труда для осуществления планирования, выявлены особенности планирования труда и персонала на торговом предприятии

Ключевые слова: труд, планирование труда, персонал, планирование персонала, оплата труда, численность персонала.

The article considers the meaning of the terms "work" and "planning work", considered a complex system of indicators for labor planning, the features of planning work and staff of commercial enterprise

Keywords: labor, labor scheduling, staffing, scheduling staff salaries, staff.

УДК 338.8

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

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО РОЗРОБЦІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ДОПОМІЖНИМИ ВИРОБНИЦТВАМИ

Конкретні цілі і завдання технічного обслуговування і ремонту устаткування на промисловому підприємстві визначають склад необхідних управлінських завдань і вибір організаційної структури управління службою.

Ключеві слова: рекомендації, розробка, організація, структура, управління, допоміжне виробництво

Вступ. Економічна стратегія України, спрямована на побудову ринкової економіки, передбачає пошук нових оптимальних структур і методів управління для здійснення корінних перетворень у технології, техніці й організації виробництва. Успішне рішення цих завдань вимагає комплексного підходу до розвитку не тільки основного виробництва, але й обслуговуючих його суміжних виробництв. Необхідність комплексного підходу викликана диспропорціями, що зложилися між організаційно-економічним рівнем основного й обслуговуючого виробництв, а також тією функціональною й технологічною значимістю, що здобувають процеси

обслуговування на сучасному етапі. Це тим більше важливим є для рішення загальнооекономічних завдань розвитку економіки України.

Постановка проблеми. Аналіз економічного стану України за минулі роки незалежності свідчить про те, що економіка продовжує діяти на межі своїх потенційних можливостей. Труднощі відновлення господарських зв'язків, монополізм підприємств, і все це на тлі постійного росту цін на енергоносії, не відрегульованої, часто мінливої, а часом і непродуманої податкової й грошово-кредитної політики, споруджених митних бар'єрів створюють украї напружені умови для процесу відтворення. І хоча валовий внутрішній продукт за останні роки має тенденцію до збільшення, ріст основних виробничих фондів, що є показником технічного озброєння, залишається незначним, а ді.чі фонди мають значне (понад 50%) фізичне і моральне зношення.

У цьому зв'язку альтернативою підвищення ефективності виробничого потенціалу й подолання технічної відсталості шляхом відновлення основних фондів, повинна стати по новому організовано комплексне обслуговування всієї гами основних виробничих фондів всіх галузей народного господарства.

С іншої сторони досвід ряду підприємств, що стали на шлях ринкових перетворень і досвід підприємств розвинених капіталістичних країн свідчать про значні якісні перетворення на основі впровадження досягнень НТП і режиму вільної конкуренції.

Ці зміни показують, що за роки незалежності в Україні здійснено технічне переозброєння ряду підприємств народного господарства. Відновляється конструювання й введення в дію значної кількості різних типів машин й устаткування, приладів, багато хто з яких є унікальними, створеними вперше.

Корінні перетворення, що відбуваються під впливом науково-технічного прогресу, привели до більших структурних змін продуктивних сил на підприємствах. Поряд зі старими, з'явилися нові галузі промисловості, пов'язані з кібернетикою, космосом, ядерною фізикою й ін.

Разом з тим прискорений розвиток техніки й технології, що виражається у впровадженні нових машин і механізмів, прогресивних технологічних процесів, у розширенні комплексної механізації й автоматизації виробництва, є однією з найважливіших причин істотних змін у змісті праці робітників, у поділі праці між ними й в організації процесів обслуговування виробництва.

Результати дослідження. Як відомо, прості моменти трудового процесу, тобто доцільна діяльність людини, або сама праця, предмет праці й засоби праці нерозривно зв'язані між собою й роблять один на одшого взаємний вплив, але провідна роль належить головній, найбільш рухливій й активній частині засобів праці – знаряддям праці. Характеризуючи засоби праці, К. Маркс писав, що це «...є річ або комплекс речей, які людина поміщає між собою й

предметом праці і які служать для нього як провідник його впливів на цей предмет». Нескінченний розвиток засобів праці визначає рухливість організаційних форм використання головної продуктивної сили.

Аналізуючи велику промисловість, засновану на застосуванні машин й її вплив на робочу силу, К. Маркс указував, що «...сучасна промисловість ніколи не розглядає й не трактує існуючу форму виробничого процесу як остаточну...За допомогою впровадження машин, хімічних процесів й інших методів вона постійно робить перевороти в технічному базисі виробництва, а разом з тим й у функціях робочих і суспільних комбінаціях процесу праці...»

Технічний прогрес не скасовує ту або іншу функцію обслуговування, але змінює її зміст. У той же час він може привести до виділення окремих підфункцій, які при відомих умовах можуть навіть відокремлюватися. Спробуємо підтвердити справедливості цього положення наступними прикладами.

Не викликає сумніву, що механізація й автоматизація виробничих процесів являють собою, власне кажучи, послідовні стадії науково-технічного прогресу. У машинобудуванні, як й у промисловості в цілому, обидві ці стадії співіснують, що порозумівається як нерівномірністю розвитку науки й техніки, неоднаковими можливостями використання їх результатів стосовно до різних ділянок виробництва, значними об'єктивними труднощами на шляху механізації й автоматизації різних трудових процесів, так і впливом соціально-економічних факторів. Важливо відзначити, що й механізація й автоматизація проходять у своєму розвитку ряд етапів і впливають на зміст праці. Розвиток механізації відбувається за схемою: ручна праця - універсальна машина - часткова автоматизована спеціалізована машина. Розходження між універсальною й спеціалізованою машиною полягає в тому, указував К. Маркс, що «...в одному випадку вся робота виробляється однієї й тією же робочою машиною. Машина виконує всі ті різні операції, які ремісник виконував своїм знаряддям праці...», а в іншому випадку «...предмет праці проходить послідовний ряд взаємно зв'язаних часткових процесів, які виконуються ланцюгом різнорідних, але доповняючи одна одну робочих машин...»

Одночасно з розвитком машинного виробництва відбувається відокремлення й перерозподіл трудових функцій. Цей процес протікає у двох напрямках. З одного боку, відбувається відділення від основних функцій, виконуваних «головним» робітником, функцій по доставці заготівель, інструментів, пристосувань, збиранню робочого місця. Іншими словами, із загального комплексу робіт виділяються й відокремлюються ті, які не вимагають високої кваліфікації й тривалої підготовки виконавців. З іншого боку, відокремлюються найбільш складні роботи з ремонту встаткування й

підтримці його в гарному стані, налагодженні й переналагодженні встаткування, виготовленню інструмента й оснащення. Як правило, ці роботи вимагають значно більше високої кваліфікації виконавців, чим роботи з безпосереднього виконання основних операцій. Тому, як указував К. Маркс: «...поряд із цими головними категоріями виступає кількісно незначний персонал, що зайнятий контролем за всіма машинами й постійним їхнім лагодженням...». Даючи оцінку цьому новому персоналу, К. Маркс указує далі, що «...Це - вищий, частиною науково утворений, частиною уявного характеру шар робітників...».

На перший план висуваються функції забезпечення нормальної роботи встаткування й оснащення: їх налагодження, регулювання, підналагодження, ремонт, міжремонтне обслуговування й ін.

У цих умовах удосконалення системи управління технічним обслуговуванням і ремонтом обладнання в стані високої працездатності й швидке усунення випадкових відмов має визначальне значення для ефективного функціонування не тільки обслуговуючої системи, але й усього виробництва в цілому, а робітники, що здійснюють обслуговування виробництва стають на високоавтоматизованих підприємствах основними - учасниками виробничого процесу.

Важливе значення при цьому відводиться організаційній структурі як – системі допоміжних господарів в цілому, так і організаційній структурі управління службою ТО і ремонту обладнання.

Вдосконалення організаційної структури управління службою технічного обслуговування і ремонту устаткування на промисловому підприємстві пов'язане з рішенням численних і складних організаційних, технічних, інформаційних і соціально-психологічних завдань. Їх рішення, на думку учених-економістів і практиків організації виробництва, вимагає застосування комплексного підходу, що охоплює по взаємозв'язку усі проблеми управління виробничими системами.

Головним аспектом вивчення проблеми вдосконалення організаційного управління, являються структурні взаємозв'язки, що визначають стосунки між ланками апарату управління, що забезпечують ефективне функціонування усієї виробничої організації досягши поставленої мети.

Поняття "Організаційна структура" повинне включати систему цілей і механізм їх розподілу між різними ланками, набір завдань управління і динамічне, постійно відтворне в стосунках людей формально-неформальное розподіл завдань, стосунки між підрозділами при рішенні цих завдань, оцінку трудомісткості управлінських робіт, критерії ефективності функціонування системи управління, механізм розподілу відповідальності і повноважень, вибір

критеріїв оцінки досягнення цілей, схильні еволюції, малопомітним, але іноді дуже істотним змінам. Її розвиток, кінець кінцем, визначається рази тою продуктивних сил і виробничих стосунків, з одного боку, і рівнем знань про закономірності і протиріччя розвитку виробничих стосунків, об'єкту і суб'єкта управління - з іншою.

При дослідженні організаційних структур управління служб технічного обслуговування і ремонту устаткування на промислових підприємствах необхідно враховувати ряд особливостей діяльності цієї служби

- умовність об'єднання різних самостійних подразделень основних фондів, що виконують ремонт, в службу технічного обслуговування і ремонту устаткування, як об'єкт управління;

- технічна і організаційна складність ремонтних робіт;
- істотна неоднорідність робіт, що проводяться, по технічному обслуговуванню і ремонту устаткування;

- випадкові варіації об'ємів ремонтних робіт;
- імовірнісний характер планування, пов'язаний з великою кількістю несподіваних (непланових) робіт по ремонту і технічному обслуговуванню устаткування;

- комбінаторний характер процесу ремонту і технічного обслуговування при певних ресурсах;

- відсутність стабільності споживаних матеріалів, запасних частин
- різні конструктивно-технологічні параметри ремонтного устаткування;

- різні джерела фінансування;
- різні системи планування по видах ремонту;
- різні системи організації ремонтних робіт;
- зростання масштабів ремонтних робіт, обумовлених прискоренням темпів науково-технічного прогресу;

- підвищення вимог до якості, надійності ремонту і технічного обслуговування устаткування.

Ці особливості, по суті, виділяють управління технічним обслуговуванням і ремонтом устаткування на підприємстві як одну з найбільш складних областей управління відтворювальними процесами. Одноманітність об'єктів технічного обслуговування і ремонту, їх конструктивна і технологічна складність, відсутність стереотипності у виконуваних роботах, наявність елементів випадковості у відмовах устаткування, поєднання в одній службі конструкторської, технологічної, матеріальної, планової і виробничої функцій виділяють технічне обслуговування і ремонт устаткування як деякий клас виробництва, що характеризується специфічними труднощами управління. В

той же час, організаційні форми управління процесами технічного обслуговування і ремонту устаткування, відбиваючи специфічну суть об'єкту управління, повинні ґрунтуватися на загальних закономірностях і принципах організації систем, що управляють, оскільки технічному обслуговуванню і ремонту устаткування на підприємстві характерні ті ж закономірності в розвитку розподілу праці і організаційні форми його прояву, що і основному виробництву - спеціалізація і концентрація, кооперація і комбінування.

Висновки. Служба технічного обслуговування і ремонту устаткування на промисловому підприємстві є функціональною підсистемою управління, що виконує певний склад спеціальних функцій управління, містить відповідний склад органів управління і, відповідно до конкретної функції, що реалізовується нею, має свій об'єкт управління і свої цілі, а управління службою можна розглядати як приватну структурноінформаційну систему, що характеризується наявністю замкнутих функціональних зв'язків, тобто що реалізовує усі функції управління (планування, облік, контроль, аналіз, забезпечення, організація) для забезпечення виконання основних завдань, поставлених перед службою технічного обслуговування і ремонту устаткування на промисловому підприємстві.

Конкретні цілі і завдання технічного обслуговування і ремонту устаткування на промисловому підприємстві визначають склад необхідних управлінських завдань і вибір організаційної структури управління службою.

Список літератури: 1. *І.М. Погорєлов* Шляхи підвищення ефективності організації виробничих процесів. Харків. 2007. 2. *В.Л. Товажнянський, П.Г. Перерва, Л.Л. Товажнянський.* Антикризисный механизм развития предприятия. Харків. 2012. 3. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. (під ред. *Перерва П.Г., Погорєлов М.І., Мехович С.А.*) – Х.: НТУ«ХП» - 2011

Надійшла до редколегії 12.03.2013

УДК 338.8

Методичні рекомендації по розробці організаційної структури управління допоміжними виробництвами/П.Г. Перерва, І.М. Погорєлов// Вісник НТУ „ХП”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХП”. - 2013. - № 22 (995) - С. 60-65. Бібліогр.: 3 назв.

Конкретные цели и задания технического обслуживания и ремонта оборудования на промышленном предприятии определяют состав необходимых управленческих заданий и выбор организационной структуры управления службой.

Ключоу слова: рекомендації, розробка, організація, структура, управління, допомогательное производство

Concrete aims and tasks of technical service and repair of equipment on an industrial enterprise determine composition of necessary administrative tasks and choice of organizational structure of management service.

Keywords: recommendations, development, organization, structure, management, auxiliary production

О.П.КОСЕНКО, канд.екон.наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АУДИТ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Розглянуто теоретичну сутність технологічного аудиту на підприємствах машинобудівного комплексу. Запропоновано авторське визначення цієї економічної категорії. Розглянуто методи оцінки та прогнозування комерційного потенціалу інноваційних технологій з використанням положень технологічного аудиту.

Ключові слова: технологічний аудит, машинобудівні підприємства, комерційний потенціал, прогресивні технології.

Вступ. Технологічний потенціал промислових підприємств, який включає в себе сукупність матеріально-виробничих, інтелектуальних, науково-технічних ресурсів, необхідних для здійснення технологічного розвитку, відносять до економіко-правової категорії. Технологічна політика промислового підприємства повинна будуватися на принципах визнання моделі інтелектуально-технологічного розвитку економіки країни в якості пріоритетної, ефективного використання власного науково-технічного потенціалу, об'єктів інтелектуальної власності.

Розвиток ринкових відносин в економіці нашої країни формує нові відносини до інтелектуальної власності як до величезного економічного і науково-технічного потенціалу, здатного підняти як економіку країни, так і окремого промислового підприємства. Для ефективного економічного зростання промисловості необхідно створити ефективний механізм оцінювання комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності, прогресивних технологій, сучасного технологічного обладнання, який би забезпечив їх ефективну дистрибуцію та використання.

Постановка задачі. В ролі дієвого механізму активізації технологічної політики в науково-технічній і виробничій сфері може бути використано технологічний аудит. Технологічний аудит дозволяє прогнозувати комерційний потенціал нових розробок, управляти усім процесом просування прогресивних технологій на ринки. Трансформація науково-технічних розробок в сучасні прогресивні продукти, придатні для виробництва і ринку, - один з найскладніших етапів, що зв'язують науку із споживачем. Поки ще у вітчизняних підприємств мало досвіду в управлінні технологічним підприємництвом, відсутні відповідні методики і нормативні матеріали, які

© О.П.Косенко, 2013

регламентують порядок використання і методи оцінки високих технологій при їх комерціалізації. Для успішної комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок потрібне проведення їх експертного аналізу і відбору з урахуванням як світового, так і національного споживчого попиту. Вони повинні мати потенціал корисності і затребуваності в ринкових умовах, що зумовлює актуальність та важливість проведення наукових досліджень в цьому напрямку.

Аналіз результатів існуючих досліджень. Дослідження, результати яких проведені в даній роботі, виконані на основі вивчення і аналізу робіт вітчизняних і іноземних авторів: Валдайцева С. В., Данилевського Ю.А., Дейнеко О. А., Завлина П. Н., Котлера Ф., Лынника Н.В., Мухопата В. І., Шеремета А.Д., Шишкіна А.К., Уільям Ф. Шарп, Hayward S., Jenkins B., Leslie Donald A., і інших. Проте, проведених досліджень в галузі визначення комерційного потенціалу інтелектуальних розробок в науково-технічній і виробничій сфері на основі використання технологічного аудиту і пов'язаних з цим його особливостей нині ще недостатньо. Ці проблеми розглядаються зазвичай без необхідного взаємозв'язку, без комплексного підходу, який може істотно полегшити і оптимізувати їх рішення. Наявні дослідження по технологічному аудиту не дозволяють провести глибокий аналіз по областях техніки з урахуванням ситуаційного рішення в менеджменті, при цьому не розглядаються прибуткові форми комерціалізації технологій. Не розроблені методики проведення маркетингових досліджень на інноваційних підприємствах, в роботах по інноваційному менеджменту відсутні рекомендації про способи і методи відбору об'єктів інтелектуальної власності і вибір форм їх використання. У публікаціях учених недостатньо матеріалів, що розкривають теоретико-методичну та практичну сутність технологічного аудиту. Практично відсутні наукові дослідження по відбору різних технологій з урахуванням різноманітних ринкових параметрів і споживчого попиту на ринку.

Методологічною основою виконаної роботи став комплексний і системний підходи до дослідження, що проводилося, загальнонаукові методи структурного і факторного аналізу, синтезу, класифікації і систематизації стосовно даних проблем технологічного аудиту інтелектуально-технологічної діяльності в науково-технічній і виробничій сфері.

Результати дослідження. Успіх комерціалізації інтелектуальних технологій у значному ступені визначається початковим відбором найбільш перспективних продуктів або технологій, на реалізації яких потім концентруються людські і фінансові ресурси. Останнім часом оцінка, що лежить в основі такого відбору, стає все більш професійною процедурою,

заснованою на комплексному судженні про перспективи технологічного проекту (чи базового напрямку інноваційної компанії). Відповідні прийоми і інструменти дістали назву оцінки технологій (technology assessment) або технологічного аудиту (technology assessment).

В науковій літературі є ціла низка визначень терміну «технологічний аудит». Приведемо лиш декілька з них:

- технологічний аудит – це пошук розробок, технологій і об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах, їх подальша капіталізація через забезпечення правової охорони і трансферу технологій;

- технологічний аудит - це оцінка резервів виробництва за заданим критерієм, які можуть бути реалізовані без додаткових витрат за рахунок оптимізації технологічного режиму на існуючому устаткуванні і при використанні існуючих систем інформаційного забезпечення і управління.

- технологічний аудит організації є однією з головних функцій системи комерціалізації наукових досліджень;

- технологічний аудит - це перевірка технологічних методів, прийомів і процедур, які використовуються організацією з метою оцінки їх продуктивності і ефективності;

- технологічний аудит - це оцінка комерційного потенціалу і перспектив комерціалізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виявлення можливостей комерціалізації знань, розробки рекомендацій по поліпшенню управління інтелектуальною власністю і розставлянню пріоритетів використання ресурсів для її комерціалізації;

- технологічний аудит – це складова загального стратегічного планування в організації і є невід'ємною від нього;

- технологічний аудит – це забезпечення відбору, концентрації і оптимізації використання ресурсів підприємств для комерціалізації найбільш перспективних розробок;

- технологічний аудит - це фільтр, який забезпечує відбір розробок з найбільш комерційним потенціалом і дає можливість оптимізувати витрати на реалізацію проектів.

Неоднозначність трактування терміну «технологічний аудит» пов'язана з його відносною новизною, оскільки в країнах Західної Європи він почав застосовуватися з початку 90-х років XX ст. Найчастіше під технологічним аудитом розуміється комплексна оцінка підприємства з метою виявлення технологій і оцінки їх потенціалу як об'єкту комерціалізації. У вітчизняній літературі при проведенні технологічного аудиту акцент робиться на перевірку технологічних процесів, методів, прийомів і процедур, використовуваних в організації, з метою оцінки їх продуктивності і ефективності.

В результаті критичного аналізу визначень дефініції «технологічний аудит» пропонується наступне визначення: ***технологічний аудит*** - це система інформаційно-аналітичної, методичної і інструментальної підтримки інтелектуальної діяльності підприємства по досягненню виробничо-комерційної мети, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, спрямованій на оцінку технологічних процесів, методів, прийомів і процедур, вживаних в організації, з метою визначення їх комерційної продуктивності і ефективності.

Методи оцінки комерційного потенціалу інтелектуальних технологій використовуються на різних стадіях здійснення інноваційного процесу. Такий підхід пов'язується з наявністю життєвого циклу створення нововведення. Найчастіше оцінка здійснюється на наступних стадіях життєвого циклу:

- здійснюється аналіз результатів проміжної стадії виконання НДДКР для ухвалення рішень про доцільність його продовження (від такого аналізу чекають досить відповідальної та однозначної рекомендації: продовжувати або не продовжувати подальше проведення наукових та практичних досліджень);
- проводиться дослідження потенційних результатів при передачі технології з дослідницької організації в приватний сектор, дочірній компанії або підприємцеві, який хоче знати професійну думку про її комерційні перспективи;
- науково-обґрунтоване визначення порівняльного рівня технології і відбір найбільш перспективних альтернативних проектів з наявного набору пропозицій для подальшого фінансування при формуванні планів НДДКР (ранжирування важливості та комерційної значущості проектів по потенціалу комерціалізації);
- обґрунтування доцільності інвестування конкретного інтелектуально-технологічного проекту, де результати оцінки технологій служать початковою основою розрахунку майбутньої комерційної віддачі на стадії впровадження перспективних технологій до практичного використання в потенційного споживача;
- формування інвестиційного портфеля, збалансованого по рівню ризиків не досягнення комерційного успіху, виявлених при проведенні оцінки технології на стадії підготовки прогресивної технології до ринкової дистрибуції;

На підставі проведення численних досліджень успіхів і невдач, рівень ризику росте в напрямі від поліпшення існуючого продукту для відомих ринків до нових для компанії продуктів для відомих ринків і далі до нових продуктів для нових ринків, де ризик роботи на незнайомому ринку вище за ризик залучення до нового продукту. При формуванні проектів програм НДДКР або

інвестиційного портфеля бажано уникнути одночасного здійснення декількох проектів, пов'язаних з високим ризиком. Професійне здійснення оцінок технологій дозволяє побачити продукт нового покоління, а також виявити на ранній стадії проекту комерційний потенціал розробки або, навпаки, її комерційну безперспективність. Роль таких оцінок в ухваленні рішень дуже висока, а отримана інформація має високу цінність. В зв'язку з цим ряд компаній, що спеціалізуються на технологічному аудиті, і деякі банки, що використовують свій оригінальний алгоритм оцінки комерційного потенціалу технологій, рахують відповідні методики і практику їх використання конфіденційною інформацією, своїми комерційними "ноу-хау".

Практика здійснення якісної комплексної експертної оцінки технологій базується на трьох групах методів, теоретико-методична сутність яких може бути зведена до наступних положень.

1. Методи сканування середовища, в якому відтворюються результати маркетингового аналізу справжнього і майбутнього ринку технології, можливих споживачів і конкурентів. Отримання базової інформації (проведення інвентаризації даних) вимагає ретельної структуризації і вибору представницьких джерел інформації, про проведення конкурентних НДДКР або можливих споживачах пропонованого продукту. Такими джерелами можуть служити матеріали (статті, звіти, патенти) державних дослідницьких центрів, учбових закладів, промисловості. При скануванні середовища не можна обмежуватися тільки аналізом стану у власній країні: відкритість ринків вимагає обліку можливої боротьби із зарубіжними конкурентами. Отримання систематичних даних про вітчизняних і зарубіжних конкурентів часто вимагає спеціальних прийомів "розвідки" необхідних даних. Серед можливих джерел, використовуваних при скануванні середовища, виділяють основні, вторинні і "третю хвилю". До основних джерел сканування середовища відносять: інтерв'ю ключових постатей, анкетування, дані з оригінальних джерел, первинні інформаційні матеріали, думка експертів. Вторинними джерелами служать бази даних, публікації, бібліотеки. Джерела "третьої хвилі" сканування середовища є спеціальними прийомами і інструментами пошуку і задіюються тільки при отриманні надихаючих результатів попередніх оцінок при використанні основних і вторинних джерел.

2. Методи функціонального аналізу. Група цих методів займає істотне місце в оцінці споживчих характеристик нового продукту і технології, а також їх конкурентоспроможності займає функціональний аналіз. В ході такого аналізу продукт або технологія розглядаються в якості системи або елементів системи (підсистеми), призначеної для виконання необхідних функцій. При цьому передусім, оцінюють, чи задовольняє пропонована система (підсистема,

елемент підсистеми) необхідному комплексу функціональних вимог; здійснюють аналіз пропонованого проектного рішення з позицій забезпечення заявленого рішення; визначають послідовні кроки і необхідні взаємодії для розвитку і кінцевої реалізації технології; формують вимоги до необхідного устаткування, комп'ютерних програм, персоналу, методів роботи; створюють загальну картину переваг виробничої діяльності з використанням нового продукту або технології в цілому; виявляють найбільш перспективні області, де пропонована зміна може спростити діяльність відомих систем; виявляють основні підсистеми, необхідні для реалізації функцій пропонованого поліпшення (сенсори, процесори, приводи, комунікації і так далі); виявляють альтернативні або придатні модульні підсистеми; визначають технології і системи, що потребують поліпшення, що забезпечується пропонованим рішенням; розглядають основи інтеграції відомих систем з пропонованим продуктом (технологією).

3. Методи оцінки і прогнозування. Розвиток технологічного проекту часто займає декілька років і ряд проектів/компаній терпить невдачу внаслідок непередбачуваності до неминучих змін технологій у конкурентів або потенційних замовників, або недообліку об'єктивних характеристик, що визначають зміни ринку. Для успіху комерціалізації технології необхідно передбачати, як і які зміни ринку можуть вплинути на конкретний бізнес. Від того, наскільки успішно вдасться спрогнозувати або швидко уловити найперші ознаки ринкових змін, що насуваються, залежить ефективність комерціалізації технологій або навіть можливість її здійснення. Методи оцінки і прогнозування включають ряд методик і засобів, часто використовуваних в цілях прогнозування не лише для технологій і технологічних продуктів.

Надзвичайно важливим є визначення структури процесу проведення технологічного аудиту. В найбільш агрегованому вигляді її можна представити в наступному вигляді:

- збір інформації;
- аналіз інформації;
- синтез (розробка рекомендацій);
- складання звіту.

Інвентаризація інтелектуальної власності - один з елементів технологічного аудиту, але під час його проведення слід також поставити фундаментальні для розвитку організації питання:

- чи існує розроблена політика по наукових дослідженнях, яка дозволяє приймати рішення про розробку технології у себе або йде мова про її купівлю?
- чи оптимально побудована система управління інтелектуальною власністю?

➤ чи використовується з повною перевагою інтелектуальною власність - тобто, які зусилля додаються для кращого розуміння ринків і оцінки оптимального шляху до комерціалізації?

Після успішного завершення технологічного аудиту, звіт і рекомендації, що містяться в ньому, обговорюються з керівництвом компанії, яка є відповідальною за ефективне здійснення ланцюжка заходів: ухвалення рішень - затвердження плану дій - реалізації дій. Найважливішим завданням технологічного аудиту є оптимізація інноваційного потоку комерційно перспективних розробок. В результаті проведення технологічного аудиту і після отримання експертної оцінки складається план дій відносно підвищення ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності, формується пакет бізнес-пропозицій і рекомендацій.

Висновки. Поза сумнівом, технологічний аудит грає певну роль в технологічній політиці підприємства. Як правило, за допомогою технологічного аудиту намагаються привести в дію внутрішні, приховані резерви підприємства для збільшення прибутку і підвищення рентабельності. У такому разі промислове підприємство використовує класичну модель підприємництва. Але не варто забувати, що технологічний аудит має ознаки інноваційного процесу : індивідуальність, творчий підхід до рішення поставлених завдань, проведення комплексного дослідження та ін. Результатом проведення технологічного аудиту може бути впровадження нових видів виробів і прогресивних технологій, у тому числі на базі вже існуючих. А це вже ознаки інновацій, плавного переходу від класичної моделі підприємництва до інноваційної моделі.

Технологічний аудит ще не зайняв в нашій промисловості того місця, яке йому по праву належить. Проте є відчуття - і воно вже підтверджується практикою - що якщо вона виявиться затребуваною промисловістю, то це буде вигідно для усіх учасників ринку.

Список літератури. 1. *Васильєва Н.И.* Технологический аудит в системе оптимизации инновационной деятельности в производственной сфере (на прим. пром-сти) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / *Васильєва Н.И.* ; Рос. агентство по патентам и тов. знакам, Рос. ин-т интеллектуальной собственности. - М., 2000. - 22 с. 2. *Дмитриев А. Я.* Экспертная система технологического аудита как основа совершенствования технологического уровня предприятия / *А.Я. Дмитриев, И.В. Махортова, Е.И. Шабанова* и др. // Совершенствование технологии производства и конструкций автомобильных компонентов : сб. науч. тр. / Магнитог. гос. техн. ун-т. – М. ; Магнитогорск : Изд-во МГТУ, 2003. - С. 138-142. 3. *Кац М.Д.* Технологический аудит действующих производств // Текстиль. химия. 1997. - № 3. - С. 84-88. 4. *Локтев А.* Технологический аудит. Новый подход [Электронный ресурс] // Оборудование. - 2004. - № 8. – Режим доступа: <http://www.compass-r.ru/dijest/novermber/d-3-01.htm> 5. *Митяшин В.Г.* Методологические и прикладные вопросы технологического аудита российских промышленных предприятий / *В.Г. Митяшин* // Инновации- №6(140).- 2010.- С.59-68. 6. Подбор литературы по определенной тематике Вы можете заказать в Информационно-сервисном центре РНБ (открыть

ссылку). Услуги предоставляются на платной основе. 7. Пудкова В.В. Классификация направлений технологического аудита / В.В. Пудкова, В.И. Сырямкин // Инновации. — 2005. — № 7. — С. 99-100. 8. Пудкова В.В. Технологический аудит как инструмент анализа разработки с точки зрения ее коммерциализации // Получение и свойства веществ и полифункциональных материалов, диагностика, технологический менеджмент: Материалы Рос. молодеж. науч.-практ. конф., посвященной 125-летию Томского гос. ун-та (Томск, 21-22 мая, 2003). - Томск: Изд-во ТГУ, 2003. - С. 151-152. 9. Рогачева В.В., Сырямкин В.И. Технологический аудит (учебное пособие) - Томск: Изд-во ТГУ, 2001. - 44 с. 10. Салюлева О.Б. Технологический аудит – основа эффективной реализации инноваций [Электронный ресурс] // Роль инноваций в экономике Уральского региона : Вторая региональная конф., 20-21 апреля 2000 г., Екатеринбург. - Екатеринбург, 2001. - URL: <http://www.sbras.nsc.ru/np/vyp2001/pr02.htm> (26.05.08). 11. Сахарова О.В., Технологический аудит и стратегическое управление предприятием // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. – 2011. - №3 (Том 6. Экономика). 12. Технологический аудит [Электронный ресурс] // Инновации. Технологии. Бизнес : [сайт] / Междунар. центр науч. и техн. информ. по гос. контракту. - [Б.м.]. - 2005. - - Режим доступа: http://it4b.icsti.su/itb/docs/tec_audit.html. 13. Технологический аудит [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://foresight-agency.com/page-tex.html> 14. Технологический аудит предприятий машиностроительного комплекса РФ [Электронный ресурс] // Международный центр интегрированного промышленного аудита : [сайт]. - [Б.м., б.г.]. - - Режим доступа: <http://prom-audit.narod.ru/tech-audit.html>. 15. Тумов В.В. Трансфер технологий [Электронный ресурс] / В.В. Титов. - [Б.м., б.г.]. - Из содерж.: Технологический аудит. - - Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00384/2.htm> (26.05.08). 16. Duhamel, M., Franzetti, P, «Methodology Guide Book for Conducting a Programme of Regional Technology Audits of Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)», in Regional Technology Plan, Technical Series No 1, Nov. 1994. 17. E. Bell, D. Kingham, A. Powell. Technology audit: methology and case examble/ Technology transfer and implementation conference (TTI-92), London, 1992.

Надійшла до редколегії 12.03.2013

УДК 330.341.1

Технологічний аудит на промислових підприємствах: теоретико-методичні та практичні аспекти/О.П.Косенко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 66-73. Бібліогр.: 17 назв.

Рассмотрена теоретическая сущность технологического аудита на предприятиях машиностроительного комплекса. Предложено авторское определение этой экономической категории. Рассмотрены методы оценки и прогнозирования коммерческого потенциала инновационных технологий с использованием положений технологического аудита.

Ключевые слова: технологический аудит, машиностроительные предприятия, коммерческий потенциал, прогрессивные технологии.

Theoretical essence of technological audit is considered on the enterprises of machine-building complex. Authorial determination of this economic category is offered. The methods of estimation and prognostication of commercial potential of innovative technologies are considered with the use of positions of technological audit.

Keywords: technological audit, machine-building enterprises, commercial potential, progressive technologies.

Ж.В. САМЧЕНКО, магістр кафедри ЕАтаО НТУ «ХПІ», Харків
О.В. МАНОЙЛЕНКО, д.е.н., проф. кафедри ЕАтаО НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА МСФО

Проведено аналіз теоретичних підходів до визначення сутності капіталізації компанії, методик її оцінки, досліджено їх переваги та недоліки використання для умов національної економіки України. Визначено головні розбіжності національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в частині їх використання для оцінки капіталізації компанії.

Ключові слова: капіталізація, методи оцінки капіталізації, МСФО.

Постановка проблеми та актуальність. В умовах зміни концепції управління цільовими пріоритетами розвитку суб'єктів господарювання з орієнтації на прибуток (витратна модель), потім на чистий фінансовий потік (концепція максимізації чистого фінансового потоку), сьогодні річ йдеться про максимізацію капіталізації компанії, як основну мету підприємницької діяльності, а, відповідно, і головну ціль управління розвитком підприємства.

В силу історичних особливостей, проблемна сфера оцінки капіталізації суб'єкта господарювання, не знайшла достатнього відображення у дослідженнях вітчизняних науковців. З робіт присвячених даній темі можна виділити А.І. Барановського, на його думку, ринкова капіталізація підприємства є економічною категорією, оскільки обумовлює первинний розподіл, стимулюючи перерозподіл прибутку і доходів на користь підприємства, держави і домашніх господарств завдяки розширенню виробництва та випуску цінних паперів [1].

В.О. Мандибура визначає капіталізацію як систему відносин, що виникають у процесі накопичення капіталу, тобто процесу, в результаті якого відбувається зростання обсягів авансованого (статутного) капіталу [2].

Класичним підходом вважається визначення, представлене в роботах К.Маркса, в яких, під капіталізацією розумілося перетворення частини прибутку (доходу) або всього прибутку (доходу) в додатковий капітал, додаткові фактори виробництва (засоби праці, предмети праці, робочу силу і т. д.) та використання його на розширення виробництва [3].

Згідно термінологічного словника Д.М. Розенберга [4], капіталізація — це процес перетворення «чогось» в капітал; загальна сума, на яку компанія випустила цінні папери, загальна сума коштів, інвестованих власниками в компанію (підприємство).

Так, у роботі Овсяннікової О.М. [5] викладено найбільш поширена концепція тлумачення смислового значення терміну «ринкова капіталізація», проаналізована методологічна база її оцінки, заснована на розрахунку вартості господарюючого суб'єкта як майнового комплексу та виробничої одиниці. У статті Бравермана А. і Цветкова В. [6] розглянуті фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на формування величини ринкової капіталізації.

Теоретичні основи капіталізації корпорацій представлені в працях ряду відомих зарубіжних економістів — Ансоффа І, Бруна М, Коно Т, Котлера Ф, Портера М, Постон Т, Стюарта І, Тарсена В, Хайєка А. Зарубіжні автори досліджували проблему оцінки ринкової капіталізації компанії в умовах розвинутого ринку, тому їх теоретичні висновки та практичні рекомендації не завжди можна застосувати в умовах кризових колізій економіки транзитивного типу. Вітчизняні ж дослідження представлені лише окремими роботами, тому синтез концепції Овсяннікової О.М. у поєднанні з аналізом впливу на капіталізацією зовнішніх і внутрішніх факторів представлений в роботах Бравермана А. і Цветкова В. надає найбільш достовірну оцінку капіталізації суб'єктів господарювання вітчизняного бізнесу.

Обумовлена необхідністю дослідження, виявлення, класифікації та порівняння фінансових методів оцінки капіталізації компанії в сучасних умовах.

Мета статті. — аналіз існуючих методик оцінювання вартості капіталу компанії в умовах переходу на Міжнародні Стандарти Фінансової Звітності (МСФЗ).

Виклад основного матеріалу. Підприємство працює ефективно, якщо чистий фінансовий потік від реалізації проектів перевищує ціну залученого для цих цілей капіталу. Такий підхід у теоретичному аспекті передбачає дослідження поряд с концепцією вартості капіталу концепцію структури капіталу. Зв'язок структури капіталу та ринкової вартості компанії визначається показником середньозваженої вартості капіталу (WACC) — сума добутків кожного з джерел власного (ВК) і позикового капіталу (ЗК), що скоректовані на їх питому вагу. Визначення вартості ВК включає наступні моделі та методи [7]:

1 Модель оцінки дохідності фінансових активів (Capital Asset Pricing Model, CAPM). Модель CAPM припускає, що вартість власного капіталу

дорівнює безризиковій дохідності плюс премія за ризик:

$$CC_{ao} = r_f + \beta_i \cdot (r_m - r_f) \quad (1.1)$$

де CC_{ao} – очікувана дохідність акцій даної організації; r_f – дохідність безризикових цінних паперів (номінальна безризикова дохідність (ставка), яка береться на рівні середньої очікуваної дохідності державних облігацій з терміном погашення на рівні застрахованих банківських депозитів з терміном, що дорівнює залишковому терміну n корисного життя оцінюваного бізнесу з урахуванням інфляції; r_m – очікувана дохідність в середньому на ринку цінних паперів (необхідна прибутковість портфеля; очікуваний ринковий дохід); β_i – бета-коефіцієнт даної організації (β - коефіцієнт i -ої акції організації вказує на міру відносного систематичного ризику інвестування в оцінюваний бізнес у порівнянні з ризиком капіталовкладень в будь-який бізнес з скраднім ризиком).

2 Метод дисконтованого грошового потоку (модель DDM, зокрема, модель Гордона). Поточна вартість (ринкова ціна) акції в загальному випадку визначається як дисконтована вартість очікуваного потоку дивідендів:

$$P_0 = \sum_{t=1}^n D_t / (1+r_t)^t \quad (1.2),$$

де P_0 – ринкова вартість акції; D_t – очікувані дивіденди в t -ому році;

r_t – необхідна дохідність; n – кількість років. Якщо дохідність акції буде рости в постійному темпі, для оцінки очікуваної прибутковості можна використовувати модель Гордона:

$$P_0 = (D_0 \cdot (1+g)) / (r-g) = D_1 / (r-g) \quad (1.3),$$

де D_0 – останні сплачені дивіденди; r – необхідна дохідність акції, що враховує ризик; g – темпи росту дивідендів (приймаються постійними); D_1 – очікувані дивіденди чергового періоду.

3 Метод дохідності облігацій плюс премія за ризик. Цей метод заснований на підсумовуванні прибутковості власних облігацій і розрахункової премії за ризик. Дохідність до погашення облігацій компанії оцінюється по формулі 1.7. Премія за ризик розглядається як перевищення прибутковості акцій фірми над прибутковістю її облігацій. Проте в різні періоди її значення нестабільні. Тому поточна премія за ризик визначається двома методами: на основі аналітичного огляду; на основі методу дисконтування грошового потоку.

При використанні першого методу на базі аналітичних оглядів західними вченими був зроблений висновок про те, що середнє значення премії за ризик коливається від 2% до 4% і становить близько 3,6% для будь-якої компанії будь-якої галузі. У періоди з низькими процентними ставками розмір премії за ризик підвищується до 6%, а при високих ставках — знижується до 3%. При другому методі на основі дисконтування грошового

потоків визначається необхідна ринкова прибутковість акцій підприємства. Потім визначається перевищення її над прибутковістю середніх облігацій підприємства. Визначення вартості залученого капіталу:

1 Вартість фінансового кредиту (банківський кредит та фінансовий лізинг), товарного (комерційного) кредиту.

Вартість банківського кредиту дорівнює сплаченій процентній ставці. Вартість фінансового лізингу розраховується за формулою:

$$CC_{\text{фл}} = ((I_{\text{фл}} - N_a) * (1 - T)) / (1 - Z_{\text{фл}}) \quad (1.4),$$

де $CC_{\text{фл}}$ – вартість залученого капіталу, залученого на умовах фінансового лізингу; $I_{\text{фл}}$ – річна лізингова ставка, %; N_a – річна норма амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу; T – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом; $Z_{\text{фл}}$ – рівень витрат з залучення активу на умовах фінансового лізингу до вартості цього активу, виражена десятковим дробом.

Вартість комерційного кредиту оцінюється у розрізі двох форм його надання:

1.1. по кредиту в формі короткострокової відстрочки платежу:

$$CC_{\text{ткк}} = ((Z_{\text{цс}} * 360) * (1 - T)) / D \quad (1.5),$$

де $CC_{\text{ткк}}$ – вартість товарного (комерційного) кредиту, надаваного на умовах короткострокової відстрочки платежу; $Z_{\text{цс}}$ – розмір цінової знижки при здійсненні готівкового платежу за продукцію; D – період надання відстрочки платежу, дні.

1.2. по кредиту і формі довгострокової відстрочки платежу з оформленням векселя:

$$CC_{\text{ткк}} = (I_{\text{ткд}} * (1 - T)) / (1 - Z_{\text{цс}}) \quad (1.6),$$

де $CC_{\text{ткк}}$ – вартість товарного (комерційного) кредиту в формі довгострокової відстрочки платежу з оформленням векселя; $I_{\text{ткд}}$ – ставка процента за вексельний кредит; T – ставка податку на прибуток, виражений десятковим дробом; $Z_{\text{цс}}$ – розмір цінової знижки, надаваний постачальником при здійсненні готівкового платежу за продукцію, виражений десятковим дробом.

2 Емісія облігацій

Розрахунок вартості джерела займу – облігації, проводиться наступним чином:

$$CC_{\text{ок}} = (M * r + (M - P_{\text{др}}) / n) / ((M + P_{\text{др}}) / 2) \quad (1.7),$$

де $CC_{\text{ок}}$ – вартість залученого капіталу, що надійшов за рахунок емісії купонних облігацій; M – номінальна вартість облігації; r – ставка процента облігаційного займу в долях одиниці; $M * r$ – купонний річний процентний дохід; $P_{\text{др}}$ – поточна ринкова вартість облігації.

Переваги і недоліки методів оцінки капіталу підприємства наведені у

табл. 1. Таким чином, можна виділити чотири фактори, за допомогою яких ринок проводить оцінку вартості компанії [8]:

- базові капітальні активи компанії (матеріальні або нематеріальні);
- чистий фінансовий потік, який генерує компанія;
- строк економічного життя проектів (обмежений або нескінченний)
- структура капіталу компанії.

У бухгалтерському обліку ці фактори мають відображення в особливостях обліку фінансових інвестицій, впливу незв'язних сторін на діяльність компанії, оцінки дивідендів, гудвілу та ін. Згідно з Міжнародними стандартами та національними положеннями оцінка цих компонентів має відмінності, що представлено у таблиці 1.2.

Представлені положення свідчать про розбіжності обліку показників, що відображають капіталізацію суб'єктів господарювання у національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Наслідком чого є недостовірна оцінка капіталізації або, навіть, її неможливість здійснення з боку ключових закордонних інвесторів (інституційних фондів), що зменшує потік інвестиційних коштів в національний фондовий ринок та є фактором недооцінки акцій вітчизняних емітентів.

Висновки: Оцінка капіталізації компанії передбачає врахування особливостей бухгалтерського обліку, що використовує суб'єкт господарювання. Проведений аналіз методів ринкової капіталізації компанії вказує на їх не досконалість, вибір того чи іншого методу залежить як від специфіки діяльності самого суб'єкта господарювання, врахування закономірностей його розвитку, впливу факторів зовнішнього середовища, так і інституційних особливостей побудови національної економіки.

Сьогодні в Україні здійснюється перехід на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які менш регламентовані, що більшою мірою відповідає вимоги постійно мінливого ринку та підвищує інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання корпоративного сектору економіки з боку іноземного капіталу.

В умовах не розвинутого ринку в національній економіці використання міжнародно-признаних методик оцінки капіталізації суб'єктів господарювання корпоративного сектору економіки знаходить обмежене застосування (вони мають скоріш індикативний характер, але не можуть дати змогу визначити реальну вартість компанії та корпоративних прав для власників).

Таблиця 1.1 - Переваги і недоліки методів оцінки капіталу підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Визначення вартості власного капіталу:		
1. Метод дисконтованого грошового потоку (модель DDM, зокрема, модель Гордона);	Забезпечує простий підхід до оцінки власного капіталу, підходить для фірм з темпами зростання, рівними номінальним темпами зростання економіки або нижче їх, і з усталеною політикою виплати дивідендів, яку вони мають намір проводити і в майбутньому	1) Може бути застосований лише для компаній, що виплачують дивіденди; 2) екстраполяція минулого темпу зростання і допущення вірною ринковою оцінкою акції (і акціонерного капіталу) в будь-який момент часу; 3) не враховується фактор ризику; 4) правильно визначити темпи приросту дивідендів у перспективі досить складно.
2. Модель оцінки дохідності фінансових активів (Capital Asset Pricing Model, CAPM)	Усуває недоліки моделі Гордона, не вимагає ні оцінок перспектив зростання конкретної компанії, ні абсолютної ефективності ринку.	Виникають труднощі при визначенні кожного компонента моделі: премія за ризик; прибутковість в середньому на ринку; β -коефіцієнти.
3. Метод дохідність облігацій плюс премія за ризик	Достатня простота в оцінці дохідності облігацій, якщо вони продаються на біржі	Величина перевищення ринкової прибутковості акцій компанії над прибутковістю середніх облігацій є величиною не достатньо точної, складно визначити премію за ризик
Визначення вартості позикового капіталу:		
1. Вартість фінансового кредиту (банківський кредит і фінансовий лізинг), товарного (комерційного) кредиту	В умовах українського законодавства відсотки по кредиту відносяться на собівартість продукції, зменшуючи розмір оподаткованого прибутку	Вартість кредиту збільшується на розмір інших витрат організації, які визначаються умовами кредитного договору
2. Емісія облігацій	Більш висока надійність облігацій як фінансового інструменту: фінансові права власників облігацій дотримуються в першу чергу, тобто вони мають переваги перед власниками акцій.	1) Ризик того, що на відкритому ринку облігації не будуть затребувані; 2) вартість цього джерела більш стохастична ніж кредит; 3) присутні витрати на випуск і розміщення

Таблиця 1.2 - Порівняльний аналіз факторів оцінки вартості капіталу компанії в розрізі національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Компоненти оцінки вартості капіталу	Національні положення бухгалтерського обліку	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності
Облік фінансових інвестицій	За П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» та П (С) БО 13 «Фінансові інструменти» результати переоцінки довгострокових фінансових інвестицій, доступних для продажу, як фінансових інструментів враховуються у складі доходів або витрат.	МСФЗ 28 «Облік інвестицій в асоційовані підприємства» і МСФЗ 31 «Облік спільної діяльності»: результати переоцінки довгострокових фінансових інвестицій, доступних для продажу, як фінансових інструментів слід відображати у складі власного капіталу,
	У балансі по формі додатку до П (С) БО 2 «Баланс» стаття — вартість довгострокових фінансових інвестицій в асоційовані й дочірні підприємства відсутня. Вартість таких інвестицій відображається за статтею «Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі», і навіть в аналітичному обліку ці інвестиції відображаються на одному субрахунку 141 «Інвестиції пов'язаним особам за методом участі в капіталі» рахунки 14 «Довгострокові фінансові інвестиції».	Згідно МСФЗ 28 і МСФЗ 1 вартість довгострокових фінансових інвестицій в асоційовані підприємства слід відображати окремою статтею в балансі.
	П(С)БО 13 визначено дату визнання опціонів, якою є дата укладення контракту між покупцем і продавцем. Питання про зміст самого контракту залишається відкритим: ними може бути власне опціонний контракт або контракт про купівлю-продаж базового активу (акцій).	МСБО 33 — опціонний контракт визнається за справедливою вартістю (рівною опціонної премії) на дату укладання контракту, отже, умовно емітовані акції за цими контрактами повинні брати участь у коректуванні середньорічної кількості простих акцій з початку такого періоду.
Розкриття інформації про непов'язані сторони	П(С)БО 23 не передбачає вимоги щодо розкриття інформації про виплати вищому керівництву. Це не залишає ніякого механізму незалежної перевірки наявності та оцінки діяльності пов'язаних сторін, їх здатності впливати на саме підприємство і не дозволяє зробити перехресну перевірку їх угод з іншими підприємствами, щоб виявити будь-які нерозкриті операції пов'язаних сторін, проаналізувати ризик або сприятливі тенденції.	МСБО 24 вимагає розкривати виплати вищому керівництву, у тому числі короткострокові виплати, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати, виплати при звільненні, платежі на основі акцій.

Продовження таблиці 1.2

Дивиденди	П(С)БО 24 не містить ніяких пояснень щодо порядку обчислення дивідендів по різних типам привілейованих акцій (хоча право на їх випуск передбачено законами [9,10]) Без уваги залишилися питання ідентифікації та обліку прирівняних до дивідендів виплат власникам привілейованих акцій. - Іншою прогалиною вітчизняної методології оцінки прибутковості акцій є безальтернативний розрахунок чистого прибутку (очищення від усіх елементів податкового збору: податок на прибуток від господарської діяльності; перенесення відстрочених податків і авансового податку на прибуток, нарахованого на суму оголошених дивідендів - Норми П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій» суперечать вимогам Закону про акціонерні товариства [10], яким встановлено заборону на передачу акцій в обмін на які-небудь послуги.	МСБО 33 вказує на необхідність вирахування сум «привілейованих» дивідендів після утримання податків для кумулятивних акцій - в будь-якому випадку (незалежно від факту їх оголошення або виплати), для некумулятивної - тільки в разі їх оголошення. - Передбачає можливість застосування оцінки прибутковості акцій чистого або нульового методів (при нульовому методі авансовий платіж з податку на прибуток не враховується).
Гудвіл	Згідно з П(С)БО 19 гудвіл визнається за фактичною (первісною) вартістю і далі враховується протягом можливого строку корисного використання (але не більше 20 років) за фактичною вартістю за вирахуванням накопиченої амортизації. Якщо на кінець року гудвіл визнається знеціненням, то вся залишилася сума списується на витрати. Негативний гудвіл визнається і обліковується на рахунку 192. Потрібно, щоб гудвіл протягом строку його визнання на балансі (терміну корисної служби) систематично амортизувався.	МСФЗ 3 Гудвіл визнається за фактичною вартістю і в подальшому враховується за фактичною вартістю за вирахуванням накопичених збитків від знецінення. З 01.04.2004 р. поняття негативний гудвіл не існує, а виявлена негативна величина негайно визнається у доходах поточного (звітного) періоду. Амортизації гудвіл не підлягає, але так як не обмежений терміном служби, то регулярно тестується на знецінення

Напрями подальших досліджень передбачають формування інституційних засад гармонізації національних та міжнародні стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності; розробку методик оцінки капіталізації суб'єктів господарювання в Україні, що враховує визначені фактори розбіжності стандартів та недоліки закордонних методик оцінки капіталізації.

Список літератури: 1. Барановский А. Недокапитализированная экономика /А. Барановский // Зеркало недели. — 2003. — № 42 (1 — 7 ноября) 2. В.О.Мандыбур, д-р. экон. наук Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко Оценка уникальных особенностей процесса «накопления» капитала в Украине. 3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. 1. М., 1967. 4. Розенберг Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400 с. 5 Овсянникова О.Н. Капитализация промышленных

предприятий России как фактор повышения их хозяйственной устойчивости, Дис...канд.экон.наук. - М., 2002 г. **6.** Браверман А., Цветков В. Еще один фактор капитализации // «Эксперт», №43, 2002 г. **7.** Подолякин, В.И. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала: учеб. пособие. – Иваново: ИГТА, 2005. – 112с. **8.** <http://balanced-scorecard.ru> **9.** Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV **10.** Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.08.2008 р. № 514-VI).

Надійшла до редколегії 12.03.2013

УДК 336.64

Особенности застосування методів оцінки ринкової капіталізації компанії в умовах переходу України на МСФО/Ж.В. Самченко, О.В. Манойленко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 74-82. Бібліогр.: 10 назв.

Проведен анализ теоретических подходов к определению сущности капитализации компании, методик ее оценки, исследованы их преимущества и недостатки использования для условий национальной экономики Украины. Определены основные различия национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в части их использования для оценки капитализации компании.

Ключевые слова: капитализация, методы оценки капитализации, МСФО.

The analysis of theoretical approaches to defining the essence of the company's capitalization, methods of evaluation, investigated their advantages and disadvantages of using conditions for the national economy of Ukraine. The main differences of national and international standards of accounting and financial reporting in terms of their use to assess the company's capitalization.

Keywords: capitalization, valuation methods capitalization IFRS.

УДК 334.02

К.О. ТИМОФЕЄВА, асистент НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ КЛАСТЕР НА ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ОСНОВІ, ЯК ДЖЕРЕЛО РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЩОДО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті запропоновано підхід до формування інноваційного кластеру в машинобудуванні на територіальній основі, який базується на оцінці інноваційної сприйнятливості організаційно - управлінських структур. Зроблені висновки про пріоритетність надання державної підтримки галузі

Ключові слова: інноваційний кластер, інноваційна політика держави, рівень інноваційної сприйнятливості.

Темпи розвитку національної економіки на сучасному етапі визначаються інноваційною активністю та залежать, в першу чергу, від здатності застосовувати нові знання у процес виробництва. При цьому

© К.О. Тимофєєва, 2013

інновації створюють конкурентні переваги, перетворюючись на основне джерело добробуту країни. Внаслідок чого основною проблемою розвитку економіки України є активізація інноваційної діяльності. У 2009 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 12,8 % від загальної кількості підприємств, у 2010 - 13,8 %, у 2011 році цей показник становив 16,2 %. Позитивним є поступові зростання цього показника, але порівняно з розвиненими країнами він залишається досить низьким. Для порівняння: у Японії і Німеччині цей показник складає – 35 %, у Бельгії, Франції та Австрії – 41-43 % відповідно, у Данії і Фінляндії 51-55% відповідно.

У сучасній науковій літературі автори розглядають різноманітні проблеми розвитку інноваційних процесів, формування теоретичних та методологічних засад державної інноваційної політики. Питанням, пов'язаним з державною інноваційною політикою та регулюванням інноваційних процесів, присвячені роботи: Ю.М. Бажал, М.Б. Борісенко, Г.І. Груба, В.А. Гусева, С.В. Каракова, В. Найденова, С.М. Неськорородева, О.Л. Перерви, В.М. Рижих, В.Семиноженка, Л.І. Федулової та інші. Серед розробників питань пов'язаних з стимулюванням інноваційної активності та сприйнятливості слід відзначити праці наступних вчених: О.Н. Владимірова, В.М. Євтушенко, Ж.А. Мінглаєвої, Н.П. Масленникової, О.В. Мягкової, О.А.Чернової та інші.

Мета: є створення умов для формування в Україні інноваційно сприйнятливого середовища, яке має сприятиме комерціалізації інновацій.

Сутністю інноваційної діяльності є використання та комерціалізації наукових досліджень, розробка та поліпшення споживчих якостей виробів, що випускаються, вдосконалення технологій їх виготовлення з подальшим впровадженням та ефективністю реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринку [1]. Стимулювання цього процесу є однією з пріоритетних задач держави, яка має реалізовуватися через створення привабливих умов для залучення інвестицій у пріоритетні галузі, створення законодавчої бази, надання пільгових кредитів, розробку дієвих механізмів отримання державної підтримки, створення позабюджетних фондів розвитку інноваційної діяльності, а також пільгового оподаткування тощо.

Отже, для створення умов зростання науково-технічного потенціалу економіки України, має створюватися інноваційно сприйнятливе середовище, у якому буде визначені правові, економічні та організаційні умови науково-технічної та інноваційної діяльності, передбачене регулювання відносин між суб'єктами інноваційної діяльності та державними органами влади, а також визначені умови надання підтримки юридичним особам, які здійснюють науково-технічну та інноваційну діяльність у машинобудуванні. За умов

реалізації дієвої державної інноваційної політики інтереси ринку і потреби інноваційної економіки не повинні вступати у суперечку один з одним. Тому органи державної влади мають розподілити грошові потоки між суб'єктами пріоритетної галузі, таким чином, щоб ефективність цільових програм державної підтримки була максимальна.

Необхідно відзначити про наявність розбіжності у динаміці розвитку процесів випуску інноваційної продукції машинобудування та змін в обсягах державного фінансування, це продемонстровано на рис 1.

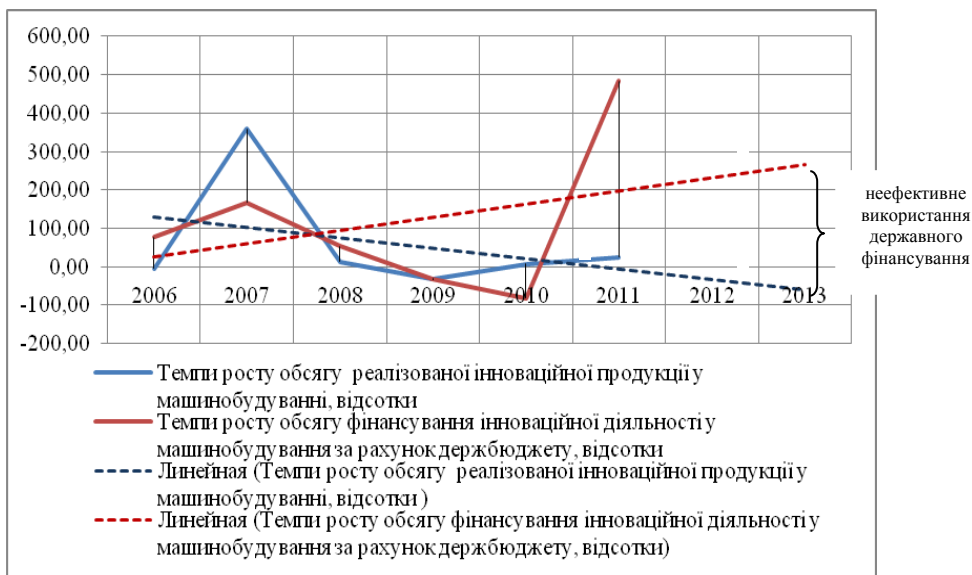


Рис. 1 - Динаміка темпів росту обсягів інноваційної продукції та темпів росту обсягів інвестицій держави у машинобудування

При цьому обсяги фінансування інноваційної діяльності у машинобудування з держбюджету відповідають наступним абсолютним значенням: у 2008 році –120,213 млн. грн., у 2009 році – 80,58 млрд. грн., у 2010 – 14,79 млрд. грн. та у 2011 – 86,35 млрд. грн. відповідно. Ці кошти надаються у рамках державних програм підтримки машинобудівної галузі. А обсяг реалізованої інноваційної продукції в машинобудуванні у відсотках до загального обсягу реалізованої промислової продукції скоротився у 2010 році до 10,5 %, а у 2011 році до 8,2 % [2]. Тому було зроблено припущення, що проблема не стільки у браку фінансування, скільки в неефективності їх використанні.

Одним з інструментів промислової і інфраструктурної політики держави для вирішення цієї проблеми є формування національної системи інноваційних промислових кластерів. Світовий досвід довів, що кластерні об'єднання є однією з ефективніших форм організації інноваційних процесів, тому що дозволяють скорочувати витрати завдяки технологічній кооперації його учасників.

Останнім часом набуває поширення думка, що території, на яких утворюються кластери, стають лідерами економічного розвитку та визначають конкурентоспроможність національної економіки, тому що отримують позитивні синергетичні ефекти територіальної агломерації та дифузії знань між її учасниками.

У літературі інноваційний кластер визначений як сформована цілеспрямована група підприємств, що функціонують на базі центрів створення наукових знань і бізнес-ідей, підготовки висококваліфікованих фахівців.

Формування інноваційних кластерів на території України необхідно проводити при зацікавленості і підтримки держави. А створювати їх доцільно навколо її пріоритетних напрямів розвитку, до яких належить машинобудування. Істотним є умова партнерства держави та приватного сектора економіки, яке покликане забезпечити об'єднання їх матеріальних і нематеріальних ресурсів на довготривалій і взаємовигідній основі для досягнення найбільшої ефективності діяльності інноваційного кластеру та економіки держави в цілому. При цьому створення кластерних структур необхідно проводити поетапно на макро- та мезорівні рівні, оскільки саме в них може відбуватися об'єднання виробничого процесу виробника, науково дослідницьких центрів, учбових закладів, фінансових установ, органів державної влади, фондів зайнятості. У кластері необхідно сформулювати зв'язки між усіма учасниками.

Інноваційний кластер розвитку машинобудування має створюватися довкола інноваційно активних підприємств у галузі. Його можна уявити, як сконцентровані, на певній території групи взаємозв'язаних юридичних осіб, які доповнюють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому, за рахунок реалізації інновацій. При цьому він включає до себе організації що забезпечують увесь інноваційний процес від наукової ідеї до її комерціалізації, та зберігають свою незалежність і гнучкість. Доцільність створення інноваційного кластеру розвитку машинобудівної галузі на територіальній основі обумовлено, в першу чергу, зосередженням машинобудівних виробництв у певних регіонах.

До ядра кластеру належать інноваційно-активні підприємства (первинні

агенти) машинобудівної галузі, які мають найвищий рівень інноваційної сприйнятливості. Ці агенти безпосередньо забезпечують процес сприйняття та впровадження інновацій та створюють умови для дифузії інновацій з ядра у зовнішній контур та навпаки. На ядро в межах внутрішнього контуру діє сукупність суб'єктів, що забезпечує створення умов інноваційної сприйнятливості, а також, через які проявляються інноваційна політика держави [3].

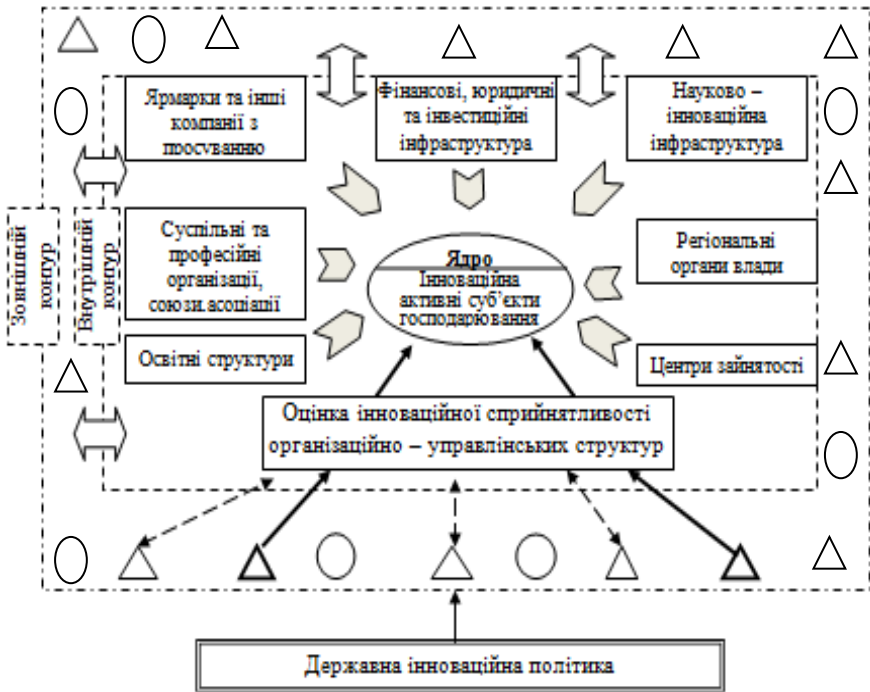
Зовнішній контур складається з представників машинобудівної галузі та споживачів інноваційної продукції. При певних умовах суб'єкти галузі отримуючи інформаційно-інноваційний потік мають можливість впровадити інновації. Таким чином, можливо зробити висновок, о присутності синергетичного ефекту від взаємодії елементів інноваційного кластеру, що дає змогу дифузійовувати інновації у інші галузі. наявність кластеру має сприятиме зниженню витрат на розробку та впровадження інновацій за рахунок технологічної співпраці.

Схема інноваційного кластеру представлений на рис 2.

Схема не може описати усі компоненти які увійшли до складу інноваційного кластеру, а тільки описує основні. Тому що до інноваційного кластеру мають входити організації, що забезпечать весь ланцюжок реалізації інноваційного процесу у машинобудуванні, від ідеї до її реалізації.

Ефективність роботи кластеру залежить від політики державних та регіональних органів влади, які мають забезпечувати умови його функціонування.

Проаналізувавши умови створення інноваційно сприйнятливого простору в роботі, було зроблено висновок, що інноваційна політика держави має бути спрямована на збільшення кількості інноваційно – сприйнятливих та активних підприємств, та орієнтувати державні програми підтримки саме на них. З метою визначення першочергових інноваційних проектів у галузі слід оцінити, крім привабливості проекту, рівень інноваційної сприйнятливості суб'єкту машинобудування, що його запропонував. Який залежить від внутрішніх факторів (структури суб'єкта господарювання і його активного наповнення персоналом) і зовнішніх факторів (створення державою умов для розвитку інновацій в промисловості). Щоб наблизитися до ідеальної інноваційно сприйнятливої структури, необхідно впливати на групу внутрішніх факторів і реагувати на зовнішні імпульси, що передаються від зовнішнього середовища - кластерних структур, державних органів, інноваційних фондів і так далі.



△ – 1; ○ – 2; △ – 3; ⇄ – 4.

Рис. 2 - Структура інноваційного кластера на територіальній основі

- 1- суб'єкти господарювання машинобудівної галузі;
- 2- споживачі інноваційної продукції;
- 3- інноваційно сприйнятливі суб'єкти господарювання машинобудування;
- 4- процес дифузії інновації.

З іншого боку, зовнішнє середовище формує інформаційно-інноваційні потоки, через які відбувається дифузія інновацій з макро- на мікрорівень. З боку галузі мають бути створені умови, що забезпечують проходження дифузії інновацій, ідентифікації та інтерпретації інформаційно - інноваційних потоків на різних ієрархічних рівнях. В результаті стимулювання активності

кластеризації виникає єдине інноваційно-сприйнятливє середовище, яке здатне забезпечити динамічність, гнучкість формування інноваційного кластеру та конкурентоспроможність як кластеру та галузі.

Список літератури: 1. Федоров В. К. О некоторых принципах и особенностях организации инновационной деятельности в современном машиностроении / В. К. Федоров, Г. П. Бендерский, А. М. Белевцев // Сварочное производство. – М., 2006. – 10. – С. 49 – 51. 2. Статистичний щорічник України за 2010//Держкомстат України. /Під ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2011. – 559 с. с. 106-223 3. Тимофеева Е. А. Формирование производственно – территориального кластера на инновационной основе/ Е. А. Тимофеева // Экономика: современные проблемы и перспективы развития : межд. науч – практ. конф., 11-12 марта 2011 г. : тезисы докл. – Одеса, 2011. – С. 59-61.

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 334.02

Інноваційний кластер на територіальній основі, як джерело реалізації інноваційної політики держави щодо розвитку машинобудування /К.О. Тимофєєва // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 82-88. Бібліогр.: 3 назв.

В статтє предложен подход к формированию инновационного кластера в машиностроении на территориальной основе, который базируется на оценке инновационной восприимчивости организационно - управленческих структур. Сделаны выводы о приоритетности предоставления государственной поддержки в отрасли.

Ключевые слова: инновационный кластер, инновационная политика государства, уровень инновационной восприимчивости.

The article proposes an approach to the formation of innovation clusters in mechanical engineering on a territorial basis, which is based on the evaluation of innovation receptivity of organizational and management structures. Conclusions are made on the priority of the provision of state support in the industry.

Key words: innovative cluster, innovation policy of the state, the level of innovation receptivity.

М.М.ТКАЧОВ, асистент, НТУ «ХПИ», Харків

РИНОК КОНТРАФАКТНОЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуті суть і причини наявності неформальної економіки. Запропонована структура неформальної економіки і визначені її складові. Проведений аналіз існуючих методів визначення об'єму контрафактної продукції на ринку промислових товарів.

Ключові слова: неформальна економіка, тіньова економіка, кримінальна економіка, контрафактна продукція, ринок, промислові товари.

Вступ. Сучасний стан економіки багатьох країн у більшості випадків не відповідає юридичних нормам її функціонування. Не є виключенням в цьому плані і економіка України. Навіть за неофіційними оцінками керівників нашої країни близько половини усієї української економіки знаходиться в тіні. В той же час, тіньова економіка - це ще тільки частина неформальних стосунків в області підприємництва. Неформальна економіка об'єднує в себе якісно різні види діяльності, повністю або частково не підпорядковані формальним інститутам господарювання, не підкріплені формальними контрактами і такі, що не фіксуються статистичним обліком. Оскільки в сучасній Україні значна частина господарської практики, безумовно, задовольняє цьому визначенню, стає зрозумілим масштаб і значущість неформальної економіки.

Склад неформальної економіки досить різноманітний і включає тіньову і кримінальну економічну активність, домашню працю по самозабезпеченню сімей і мережеві обміни між домогосподарствами на неринковій основі. З цього виходить, що навіть при істотному зниженні тіньової складової неформальна економіка збереже свої позиції за рахунок інших сегментів і видів діяльності, але зі зміною наслідків для соціально економічного розвитку країни в цілому.

Особливе значення в структурі неформальної економіки займає кримінальна економіка. Її функціонування пов'язане в першу чергу з наявністю значного ринку контрафактної і фальсифікованої продукції. Актуальність наукового осмислення цієї проблеми пов'язана з тим, що значна частина господарської практики в нашій країні не регулюється законами і контрактами, а існує на основі соціальних норм і приватних домовленостей. Виникає питання про характер таких домовленостей, механізм їх прийняття і

підтримки. Потреба осмислення неформальної економіки в різноманітні її проявів, з використанням широкого спектру дослідницьких підходів обумовлює актуальність і важливість проблем, що розглядаються в цій статті.

Аналіз існуючих досліджень і публікацій. Перші наукові дослідження неформальної економіки относяться до середини минулого століття, коли ряд дослідників (Дж. Бойк, К. Гіртц, Д. Мід, К. Моррісон, К. Харт та ін.) звернули увагу наукової громадськості на існування неформального сектора економіки в країнах, що розвиваються. Потім науковий і практичний інтерес дослідників перенісся і на розвинені країни. Отримали розвиток методи кількісної оцінки розмірів тіньової економіки (П. Гутман, А. Ділнот, К. Моріс, В. Танзі, Э. Фейг), розробляються варіанти зміни системи національних рахунків з метою повнішого обліку тіньового сектора (М.О. Хіггінс, К. Макафі). Нині інтерес вітчизняної і зарубіжної науки до неформальної економіки істотно зріс. У цьому плані слід зазначити цікаві дослідження, проведені В. Гімпельсоном і Е. Синдяшкіної, С. Ю. Барсуковой. Тіньова економіка підприємств представлена в схемах бартеру А.Леденевою, в схемах неврахованого готівкового обороту А. Яковлевим, в розкладах транзакційних витрат В.В. Радаєвим, в моделях господарювання реального сектора Т.Г. Долгопятовою, в мережевих структурах сучасного бізнесу С. Авдашевою. Особливістю цього дослідження є концентрація уваги на сегменті кримінальної економіки, в основі якого знаходиться контрафактна продукція.

Мета і завдання статті. Метою цього дослідження є проведення економіко-правового аналізу неформальної економіки України з метою науково-методологічного обґрунтування в її структура ринку контрафактної продукції промислового призначення.

Методологія дослідження. У статті представлений аналіз неформальною і в її складі кримінальної економіки з економіко-правових позицій. Методологічне ядро економіко-правового дослідження контрафактної продукції найадекватніше відбиває завдання вивчення неформальної економіки, оскільки дозволяє вбудувати економічні дії контрагентів на ринку в контексті існуючої в Україні законодавчої бази і договірних права.

Результати дослідження. На основі виконаного аналізу автором пропонується структурна модель неформальної економіки, в основу якої покладені два основні види економіко-правової поведінки суб'єктів ринкової діяльності.

Перший вид заснований на повному або неповному (частковому) ігноруванні суб'єктами ринку існуючого національного і міжнародного

законодавства в області функціонування ринку, господарського і договірної права. У його основі лежать різноманітні методи і побудовані на їх основі неформальні схеми, які тим або іншим чином дозволяють зі значним прибутком існувати даним структурі у рамках офіційної (формальної) економіки держави. В той же час, незважаючи на значні масштаби цієї діяльності, вона знаходиться в тіні, тобто не обкладається податками, не враховується при визначенні валового внутрішнього продукту країни, не робить відрахування до соціальних фондів і тому подібне. Тіньова економіка функціонує з використанням адміністративного ресурсу (капіталу) і у більшості випадків представлена фірмами, які складають ділові мережі на основі зрощення бізнесу і влади. Цей вид поведінки до певної міри намагається існувати у супереччя існуючому законодавству, деяким чином надаючи легальний статус своїм діям.

Другий вид економіко-правової поведінки суб'єктів ринкової діяльності прямо знаходиться за межами існуючого законодавства і діє з його прямим порушенням. Іншими словами, має місце кримінальна дія суб'єктів господарювання, що безпосередньо підлягають кримінальному або адміністративному покаранню. Цей вид поведінки (на відміну від першого виду) в принципі не може регулюватися формальними нормами, він безпосередньо знаходиться поза існуючим законодавством. Кримінальна економіка існує у вигляді злочинних співтовариств, мафіозно-кланові зв'язки яких дозволяють оперувати кримінальним капіталом.

У пропонованій структурі неформальної економіки (рис.) ми поєднали три основні критерії структуризації (сегментації) неформальної економіки :

а) сегментація неформальної економіки за критерієм специфіки діяльності (видимість неформальної діяльності у рамках існуючого законодавства і за його межами);

б) критерій сегментації неформальної економіки за характером трансакцій;

в) критерій сегментації неформальної економіки за природою доходу (інститути, спрямовані на отримання доходу і працюючі без такого).

Помітимо, що в пропонованій структурі ми свідомо акцентуємо увагу тільки на ринкові структурні елементи неформальної економіки (тіньовою і кримінальною). Підприємства, фірми і організації ринкової неформальної економіки є функціональними дублерами тих, які функціонують і у формальній економіці, які, як ми вже відмітили вище, діють або у супереччя існуючому законодавству в області ринку або поза ним.

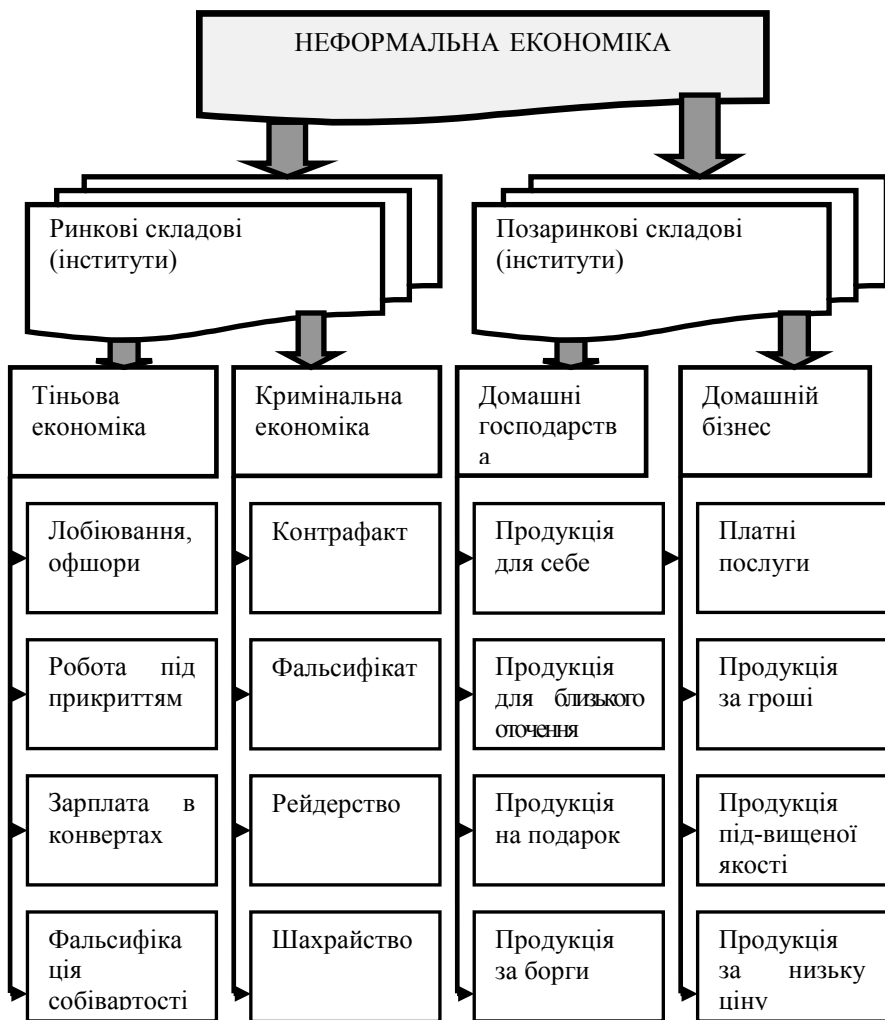


Рис. - Структура неформальної економіки

У загальному випадку в пропонованій схемі неформальної економіки ми відбили і її позаринкові інститути. До цих інститутів, як показали результати наших досліджень, відносяться:

➤ приватні домогосподарства, що виробляють продукцію особисто для себе (економіка домогосподарств або домашня економіка зазвичай

представляється домогосподарствами, специфіка внутрішніх зв'язків яких визначається капіталом домогосподарств);

➤ взаємовідносини між домогосподарствами (реципрокная економіка), які виникають в споріднених і дружніх мережах, що дозволяють накопичувати соціальний і економічний капітал.

Інститути позаринкової неформальної економіки не дублюють інституціональні елементи формальної економіки, а визначають інше цілепоставлення господарювання, яке знаходиться за межами цього дослідження.

Діяльність поза формальними нормами господарювання також неоднорідна. Як підкреслює Барсукова М.Ю. [1], частина продуктів і послуг, вироблених домашніми господарствами, споживається усередині них, а частина розподіляється по каналах соціальних мереж, що формує відповідно *домашню економіку і економіку дару*, в основі якої лежать норми реципрокності. Реципрокність - обмін дарами на неринковій основі. Але безкоштовність ця дуже умовна. Адже у відповідь очікується зустрічна допомога, принаймні, з'являється моральне право на її очікування. Терміни дару у відповідь, як правило, не обмовляються, а форма ходу у відповідь майже завжди довільна. Суттю домашнього господарства є виробництво для споживання - на відміну від виробництва заради прибутку. Домашня економіка містить потенціал господарської автономії, тоді як економіка дару підкреслює залежність від соціального оточення (рис.1).

Центральне місце в кримінальній економіці займає ринок контрафакту. Контрафактна продукція - це продукція, випущена з неправомочним використанням відомих на ринку товарних фірмових знаків (підробка під відомий бренд), що вводять в оману покупців і ущемляє інтереси власника товарного знаку [1]. Поява і поширення контрафактної продукції найчастіше включають такі причини:

- наявність незадоволених конкретних інтересів і потреб людей;
- технологічна складність оригінального виробництва;
- прагнення людей до отримання високих доходів;
- специфіка сировини і дефіцитність інгредієнтів;
- дефіцит предметів споживання;
- необхідність великих інвестицій;
- низький рівень доходів населення;
- тривалий виробничий цикл;
- неможливість придбання фірмових товарів з маркетингових причин;
- низька просторова мобільність виробництва.

Підвищується вірогідність підробок і фальсифікацій, якщо товар традиційно реалізується через відкриті ринки. Провокує випуск контрафактної продукції значна популярність бренду, стійкий попит на нього.

На наш погляд, усіх виробників контрафакту можна розділити на дві характерні групи:

а) підпільні виробничі структури, які найчастіше використовують працю нелегальних мігрантів і пропонують досить низьку якість підробок;

б) легальні виробничі підприємства, у минулому або сьогоднішні що є офіційними партнерами правовласників торгових марок.

Контрафакт може випускатися після припинення договору про співпрацю або як паралельний випуск додаткової продукції, але з сурогатної сировини.

Зближення цін на оригінальну і контрафактну продукцію в роздрібній і дрібнооптовій торгівлі, подія останніми роками, має важливі наслідки [1]:

- ❖ об'єм реалізації контрафакту все повніше відбиває втрати правовласників;

- ❖ контрафакт перетворюється на механізм прямої дискредитації оригінальної продукції;

- ❖ з ростом ціни на контрафакт росте привабливість побудованих на принципі "відкату" схем взаємодії державних органів і бізнесу по реалізації контрафактної продукції, заарештованої на митних складах.

Проти законодавчої норми про знищення контрафакту виступає потужне лобі, що фінансується тими, хто отримує "підряд" на реалізацію контрафакту від державних органів. Держава не може усунутися від захисту ринку від контрафакту, поклавши відповідальність на споживачів і правовласників, оскільки у кримінальної економіки немає можливості легалізуватися, що визначає її готовність до виживання в найважчих умовах.

Висновки і пропозиції. Розглянуті вище пропозиції свідчать про те, що вирішення проблеми контрафакту можливе виключно шляхом розробки і проведення системної дії на контрафакт, що включає економічні, правові і соціальні інструменти регулювання, на основі єдності інтересів усіх суб'єктів при пріоритеті населення як споживача:

а) економічні регулювання, передусім, повинне охоплювати цінове і податкове напрями, в яких необхідно передбачити : істотне зниження цін на продукцію, що ліцензується; підвищення цін на контрафактну продукцію на суму спеціального податку; модернізацію оподаткування виробництва і реалізації контрафакту;

б) завдання правового регулювання — це формування чіткої законодавчої бази, що припускає умови для раціоналізації торгівлі контрафактом, переклад її із стихійних рейок в організоване русло.

Дослідження показують [6], що силова заборона і ліквідація контрафакту - найневдаліше рішення. Воно автоматично приведе до нової економічної кризи: зниженню обсягів виробництва на 30-40%, росту безробіття до 40%, бурхливому поширенню негативних масових соціальних наслідкам. Стихійне функціонування контрафакту стримує соціально-економічний розвиток країни, сприяючи процвітанню корупції. Тому найбільш раціональний шлях нині і на найближчу перспективу для України як країни, що розвивається, - це комплексне соціально-економічне регулювання контрафакту.

Список літератури. 1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: структура и функциональная специфика сегментов. Автореферат дисс... уч. ст. доктора социологических наук по специальности 22.00.03 – экономическая социология и демография.- М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2004.- 35с. 2. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М.: Норма, 2006. – 312с. 3. Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.- С.65-71. 4. Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. 5. Рязанцева И.Б. Криминализация сферы оборота лекарственных средств // Теневая экономика 2007: Научный ежегодник / Сост. Ю.В. Латов; под общ. ред. Л.М. Тимофеева. М.: РГГУ, 2007. С. 217–218. 6. Фетисов В.Д. Контрафакт: реальность и проблемы государственного регулирования / В.Д.Фетисов, Т.В.Фетисова // Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: экономика и финансы.- 2005.- №1.- С.2679-271.

Надійшла до редколегії 14.03.2013

УДК 316.334.2

Ринок контрафактної продукції в системі неформальної економіки/М.М.Ткачов// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 89-95. Бібліогр.: 6 назв.

В статье рассмотрены сущность и причины наличия неформальной экономики. Предложена структура неформальной экономики и определены ее составляющие. Проведен анализ существующих методов определения объема контрафактной продукции на рынке промышленных товаров.

Ключевые слова: неформальная экономика, теневая экономика, криминальная экономика, контрафактная продукция, рынок, промышленные товары.

Essence and reasons of presence of informal economy are considered in the article. The structure of informal economy is offered and her constituents are certain. The analysis of existent methods of determination of volume of products of pirate goods is conducted at the market of the manufactured goods.

Keywords: informal economy, shadow economy, criminal economy, products of pirate goods, market, manufactured goods.

С.Е. КУЧІНА, канд.екон.наук, доц. каф. ЕіМ, НТУ «ХПІ», Харків
Р.В. ДМИТРЕНКО, магістр каф. ЕіМ, НТУ «ХПІ», Харків

БІЗНЕС-ПЛАН ПІДПРИЄМСТВА: НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ

В даній статті було розглянуто необхідність впровадження **бізнес-плану** та планування, і описані бізнес-процеси на підприємствах. Досліджено місце бізнес-плану в сукупній системі управління підприємством, та максимальній реалізації його виробничих потужностей.

Ключові слова: бізнес-план, планування, бізнес пропозиція, фінансовий план.

Вступ. В економічно розвинутих країнах майже всі інвестиційні проекти пропонуються у формі бізнес-планів. Бізнес-план розроблюються майже всіма економічно активними підприємствами, різної форми власності, починаючи від комерційних банків і закінчуючи промисловими компаніями. Бізнес-план – це загально відомий й прийнятий засіб обміну ділової інформації. В нашій країні, нажаль ще багато підприємців недооцінюють або й зовсім не розуміють важливість бізнес-планування, й тому приділяють йому другорядне місце. Як свідчать тенденції й динаміка розвитку сучасного ринкового стану – неможливо отримати максимальних результатів в підприємницькій діяльності не плануючи подальшого розвитку заздалегідь. Але цей план не повинен бути лише формальністю, він повинен бути розроблений професіоналами і відповідати дійсності підприємства. Без детального бізнес-плану неможливо обійтись не тільки при виході на нові ринки але й на етапі створення нового бізнесу й просування нового товару або послуги на ринок, розширення бізнесу а також у разі реорганізації підприємства і виробництв, здійснення інвестиційних проектів.

Постановка завдання. В даній статті метою було розглянути сутність та з'ясування змісту термінів бізнес-план, бізнес-процесів. Визначити основні цілі і завдання бізнес-планування на сучасному етапі розвитку підприємств в Україні. Виявити суб'єкти господарської діяльності, на яких рекомендується використовувати бізнес-планування. Виділити види робіт з бізнес-планування для створення або діючих підприємств та провести опис існуючих бізнес-процесів.

Результати дослідження. Всі підприємства самі собою представляють сукупність бізнес-процесів, де кінцевий результат представлений в формі грошових засобів. Аналіз бізнес-процесів дає змогу зрозуміти як саме працює

підприємство і як функціонують підрозділи між собою. Саме детальне дослідження кожного підрозділу підприємства дає змогу виявити перше причину недостатньої кількості грошових засобів або їх відсутності. Аналізування бізнес-плану й бізнес-процесів в виробничому процесі підприємства є найважливішими заходами для всіх підприємств, що працюють в ринкових умовах. Це дає змогу по результатам групувати різні види діяльності підприємства. Судячи з бажаного результату, який важливий для кінцевого клієнта або партнера. По бізнес-процесам є змога прослідкувати взаємозв'язок робіт і їх послідовність, за яких умов вони виконувались та саме які ресурси для цього повинно мати підприємство. Бізнес-процеси оцінюють з точки зору їх вартості для підприємства і прибутку який вони принесли [1]. Процеси ґрунтуються на тому підході що концепції згідно яким управління це серія взаємно зв'язаних та безперервних дій або функцій, кінцевим результатом взаємодій яких є створення продуктів або послуг, що є цінними для багатьох споживачів[2].

Аналізуючи бізнес процеси суб'єкта господарчої діяльності переслідуються такі цілі планування як:

1) Зовнішні цілі – обґрунтувати необхідність залучення інвестицій, переконання можливих інвесторів в без проґрашності інвестиційного проекту. З іншого боку, інвестор бажає оцінити вигідність інвестування в пропонуваній інвестиційний проект і оцінити співвідношення віддачі і ризику вкладу, для того й вивчається і аналізується бізнес-план інвестиційного проекту.

2) Внутрішні цілі – розуміння управлінським персоналом ринкового середовища і реального положення підприємства на ринку й перевірка його знань. А ще порозуміння адміністрації з інвестором стратегічних цілей, конкурентного середовища, його слабких і сильних сторін.

Якщо враховувати наведені цілі то бізнес-план розробляють в випадках[3]:

1) Одержання державного фінансування. Бізнес-план складається при обґрунтуванні ефективності державної підтримки при отриманні пільг, субсидій, реєстрації як резиденти вільних економічних зон тощо. За цих умов бізнес-план повинен відповідати вимогам методичних рекомендацій з розроблення бізнес-планів підприємств, затвердженим наказом Міністерство економіки України від 6 вересня 2006р №290.

2) Одержання банківського кредиту. Бо бізнес-план входить в пакет необхідних документів для отримання кредиту, ще він повинен відповідати вимогам оформлення даної кредитної установи.

3) Поточне планування. На вже працюючих підприємствах бізнес-план створюється для досягнення відповідних стратегічних, тактичних напрямків, тісно зв'язаних з подальшим розвитком функціональних або виробничих підрозділів, розширенням підприємства. При стабільній роботі підприємства бізнес-план можна направити на оновлення основних виробничих фондів й розвиток нових технологій. А за спадом виробництва що буває під час економічної кризи, бізнес-план має бути направлений на пошук нових ринків збуту й розширення збуту.

4) Залучення інвесторів. Це основна мета зовнішнього планування. розробляється інвестиційний меморандум і надається інвесторам для ухвали рішення про фінансування, після чого данні бізнес-плану допрацьовуються. Якщо інвестор іноземець то бізнес-план розроблюється на підставі рекомендацій UNIDO (організація об'єднаних націй по промисловому розвитку). Бізнес-план має двох користувачів: зовнішніх (інвестори, партнери, кредитори), й внутрішніх (засновник і персонал підприємства, ініціатор бізнес-ідеї). Необхідно врахувати й збалансувати інтереси всіх сторін що беруть участь[4].

В розвинутих країнах бізнес-план є нормою і елементом іміджу. Закордонні партнери наших вітчизняних підприємств перед тим як підписати контракт просять познайомитись з бізнес-планом, щоб ознайомитись з напрямком її розвитку. Але наші бізнес-плани відрізняються тим що в них обґрунтовується окрема бізнес-ідея без урахування загального фінансового стану(стосується усіх форм власності).

Висновок. Найголовніша мета бізнес-плану – це спланувати господарську діяльність підприємства на найближчі й віддаленні за умов отримання необхідних ресурсів і виходячи з потреб ринку. Наявність детального бізнес-плану сприяє залученню капіталу, й планів на майбутнє, передбаченню ризиків і труднощів які можуть перешкодити практичній його реалізації. Процесний підхід до організації управління підприємством або бізнес-планування виробничої діяльності є необхідної складової більшості сучасних підходів до побудови систем управління. Його впровадження дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і скоротить витрати. Європейський досвід й логічний аналіз показують що за умов ринкової самостійності планування на рівні господарських осередків стосовно господарської діяльності будь якої власності життєво неохідне.

Список літератури. 1.Ковалев С.,Ковалев В. Современные методологии описания бизнес-процессов: просто о сложном //Консультант директора. – 2004.- №12.-с 21-27. 2.Черняк В.З. Бизнес-планирование: Учеб. для вузов. – ЮНИТИ-ДАНА. 2002.- 470с. 3. Бизнес-планирование:

Учебн./ Под ред. Попован В.М., Ляпунова С.И.. – м.: Финансы и статистика, 2001. – 360с. 4. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування: навч. посібник. – 2-е вид., доп та перер.-Вінниця: УНІВЕРСУМ. 2008. -241с.

Надійшла до редколегії 15.03.2013

УДК 330.33.012.001.14

Бізнес-план підприємства: необхідність впровадження /С.Е. Кучіна, Р.В. Дмитренко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 96-99. Бібліогр.: 4 назв.

В данной статье было рассмотрено необходимость внедрения бизнес-плана и планирования, и описаны бизнес процессы на предприятиях. Исследовано место бизнес-плана в общей системе управления предприятием, и максимальной реализацией его производственных мощностей.

Ключевые слова: бизнес-план, планирование, бизнес предложение, финансовый план.

In danij ARTICLES Bulo rozglyanuto neobhidnist vprovadzhennya biznes-plan that planuvannya, i opisani biznes-process on pidpriemstvah. Doslidzheno mistse biznes plan in sukupnyi sistemi upravlinnyam pidpriemstvom, that maksimalniy realizatsii yogo virobnichih bearing-down.

Keywords: biznes plan, planuvannya, biznes propozitsiya, finansovy plan.

УДК 330.3:65.012.12

В.О. МАТРОСОВА, канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

СПЕКТРАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІЧНИХ КОЛИВАНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується використовувати спектральний аналіз, який має за мету дослідження монохромної параметричної динаміки та взаємовпливу параметрів системи різного ієрархічного рівня за допомогою середніх відхилень та дисперсії. Зроблено висновок про можливість застосування теорії коливань та хвиль при дослідженні динаміки параметрів економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, спектральний аналіз, динаміка коливань, збалансованість системи, частота, амплітуда, суперпозиція.

Вступ. На протязі останніх двох десятиліть активно досліджується категорія економічного потенціалу підприємства, можливості його аналізу, оцінки та прогнозування. Тим не менш на даний момент не існує остаточно прийнятої та затвердженої методики аналізу та оцінки економічного потенціалу, яка вміщувала б у собі всі аспекти даної категорії та невизначений вплив зовнішнього середовища. Причиною цього є недостатнє осмислення самої категорії «економічний потенціал», а також її взаємодія із загальною економічною системою на всіх ієрархічних рівнях.

Аналіз основних досягнень і літератури. Автори попередніх досліджень при оцінці економічного потенціалу використовують коефіцієнти та індекси окремих параметрів, тобто в більшості досліджень пропонується побудова інтегрального показника економічного потенціалу на основі відносного показника параметру за два останні періоди (Лапін Є.В. [1], О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк [2], Краснокутська Н.С. [3], Сосненко Л.С. [4] та інші). Ми вважаємо неможливим дослідити потенціал підприємства відносно перспектив саморозвитку та розвитку загальної економічної системи на основі вибірки двох показників параметра. Тенденцію розвитку для цілей прогнозування можливостей можна дослідити тільки за умови дослідження достатньо великої вибірки статистичних даних внутрішніх та зовнішніх параметрів підприємства. В даному випадку необхідна побудова цілого спектру горизонтальних та вертикальних варіаційних рядів, що дасть змогу оцінити характер динаміки за взаємозалежність параметрів системи.

Мета дослідження та постановка задачі. Дослідити можливості застосування теорії хвиль та коливань для дослідження динаміки параметрів економічного потенціалу в рамках ієрархічного підходу.

Матеріали досліджень. У попередній статті висувалася гіпотеза застосування «згорнутих показників» для дослідження динаміки та пропорційності розвитку системи підприємства та зовнішнього середовища на рівні окремих показників та їх груп, дослідження методом середніх відхилень та дисперсії [5]. Одною із основних характеристик потенційно успішної діяльності підприємства є збалансованість системи на рівні всіх показників діяльності. Для повноцінного аналізу збалансованості показників на рівні їх відхилень від стандарту пропонуємо запровадити методи статистики на основі аналізу варіаційних рядів. Кожен показник системи є варіантою горизонтального ряду. При цьому кожен окремий показник складає свій окремий вертикальний варіаційний ряд на основі динаміки темпів приросту за визначений період часу. Таким чином, варіаційні ряди даної системи можна розглядати як по вертикалі, так і по горизонталі.

Вертикальний аналіз показника на рівні темпів приросту за певний період, який повноцінно може відобразити динаміку, надає уявлення про ритмічність та рівень динамічних зрушень. Такий аналіз необхідно проводити за кожним показником окремо. Горизонтальний аналіз варіаційних рядів надає інформацію про пропорційність динамічних процесів розвитку всієї системи та показує рівень відхилення окремих показників від середніх значень розвитку. Для горизонтального дослідження системи необхідно розбити показники на групи за різними ознаками: управління, маркетинг, кадри, виробництво, фінанси і так далі. На основі динаміки необхідно визначити показники

позитивного та негативного впливу (позитивної та негативної динаміки) на розвиток підприємства.

Дані дослідження призвели до ідеї спорідненості динамічних коливань економічних показників у рамках системи підприємства та екзогенної середи та динаміки механічних та електромагнітних коливань. Динамічні коливання в економічних системах виникають внаслідок зміни вихідних параметрів, таким чином ці коливання можна назвати *параметричними*. Параметричні коливання можна розділити на види за різними ознаками (рис. 1):

- 1) необхідність використання ресурсів;
- 2) наявність збудника.



Рис. 1 - Види динамічних коливань в економічних системах

Джерело: розроблено автором

Варіаційні ряди як по вертикалі, так і по горизонталі складають певний спектр коливань цілої системи або її частини. Для дослідження синхронності (гармонійності) процесів коливання монохромних груп у рамках спектру

економічної системи пропонується використовувати спектральний аналіз, який має за мету дослідження монохромної параметричної динаміки та взаємовпливу параметрів системи різного ієрархічного рівня за допомогою середніх відхилень на дисперсії, що дасть змогу дослідити частоту та *амплітуду* коливань окремих параметрів та вплив на них частоти і амплітуди параметрів вищого рівня системи.

Частота зміни фактора має важливе значення з точки зору *рухливості* системи, але частота не є визначальною величиною. Визначальним є *напрямок вектору* зміни:

- протилежні вектори (протифазне коливання) гасять позитивний розвиток системи система залишається на попередньому рівні ($Tn_1 + (-Tn_2) \rightarrow 0$);
- позитивна динаміка одного напрямку дає позитивний розвиток системи ($Tn_1 + Tn_2 > 0$);
- негативна динаміка одного напрямку дає негативний розвиток системи ($-Tn_1 + (-Tn_2) < 0$).

Важливе значення має гармонійність, пропорційність динаміки елементів системи, оскільки загальний розвиток стає неможливим при диспропорції елементів. Занадто великий позитивний стрибок окремих показників або групи на фоні статичності або негативної динаміки інших елементів призведе до незатребуваності, неможливості реалізації позитивного приросту окремих елементів. В рамках даної проблеми пропонується застосування методу середніх відхилень темпів приросту та дисперсії для дослідження амплітуди параметричних коливань.

Амплітуда – це основна характеристика інтенсивності динаміки параметра, відображає найбільше відхилення змінної від середньої. Важливою характеристикою динаміки коливань є резонанс. *Резонанс* – це різке зростання амплітуди коливань, зазвичай виникає тоді, коли частота та напрямку коливань системи вищого рівня є кратним частоті та напрямку коливань системи нижчого рівня (синфазне коливання) [6].

За допомогою полярної амплітудної модуляції можна з'єднати верхні полуперіоди високочастотного коливання одним низькочастотним – хвиля позитивних зрушень параметра, якщо з'єднати нижні полуперіоди низькочастотним коливанням з'явиться нижня хвиля негативних зрушень. Модуляції можна піддавати як коливання одного параметра, так і спектр групи показників, створюючи полярні хвилі позитивних та негативних значень.

Складний процес взаємодії систем різної ієрархії (елемент підприємства – підприємство – мезосистема – макросистема - метасистема) за допомогою варіаційних рядів та розрахунків середніх розкладається на прості коливання елементів – *монохромні складові загального спектру*. Монохромні хвилі

об'єднуються у спектральні хвилі вищого ієрархічного рівня та дають наочну картину гармонійності коливань від нижчого до вищого рівня. Дослідження ведуться в 3-рівневому вимірі (рис. 2):

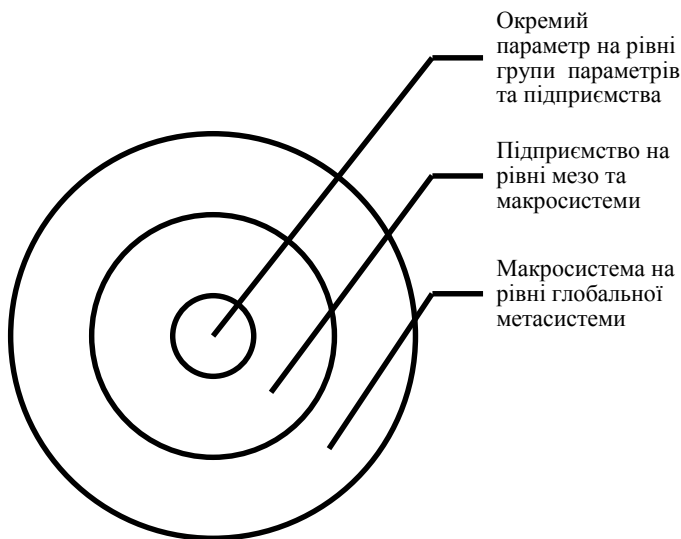


Рис. 2 – 3-рівнева система ієрархії монохромних коливань у рамках спектрального аналізу

Динаміка окремого параметра (фазове коливання) розглядається на фоні групи параметрів, група параметрів об'єднується в середню динаміку (суперпозиція) та розглядається на рівні групи вищого рівня і так далі. Динаміку темпів приросту окремого параметра чи середньої (фазове коливання) можна визначити як *фазова швидкість хвилі*, у той час як середню динаміку вищого рівня (суперпозицію) можна визначити як *групову швидкість пакету хвиль*.

Якщо позитивна дисперсія групової швидкості пакету хвиль перевищує фазову швидкість хвилі ($V_{gr} > V_{\phi}$) можна говорити про позитивну динаміку системи.

Якщо спостерігається негативна дисперсія і фазова швидкість перевищує групову швидкість пакету хвиль ($V_{gr} < V_{\phi}$) можна говорити про негативну динаміку системи та відсутність умов для повного використання сильної фази.

Результати досліджень. Для дослідження гармонійності розвитку процесів у рамках спектру економічної системи було запропоновано використовувати *спектральний аналіз*, який має за мету дослідження

монохромної параметричної динаміки та взаємовпливу параметрів системи різного ієрархічного рівня за допомогою середніх відхилень та дисперсії.

Оскільки підприємство складається із елементів екстенсивного типу (фізичної речовини) і підкорюється основним законам механіки, а також із елементів інтенсивного типу (електромагнітних полів та енергії) і підкорюється основним законам електромагнітної динаміки, то логічним буде висновок, що розвиток та економічний потенціал підприємства, також як і будь-якої іншої одиниці економічної системи вищого або нижчого рівня, залежить від частоти та характеру динамічних коливань окремих параметрів та їх груп на фоні усереднених параметрів вищого рівня.

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна зробити висновок про можливість застосування теорії коливань та хвиль при дослідженні динаміки параметрів економічного потенціалу, оскільки це дає змогу дослідити *частоту* та *амплітуду* коливань окремих параметрів та вплив на них частоти і амплітуди параметрів вищого рівня системи.

Список літератури: 1. *Лапин Е.В.* Оценка экономического потенциала предприятия и механизм его реализации // Вісник Сумського державного університету. – 2004. - № 9 (68). – с. 109-123. 2. *Федонін О.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. пос. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с. 3. *Краснокутська Н.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. пос. / Н. С. Краснокутська — К.: ЦНЛ, 2005. — 352 с. 4. *Сосненко Л.С.* Аналіз економічного потенціала діючого підприємства. – М.: «Издательский дом «Экономическая литература», 2003. – 208 с. 5. *Матросова В.О.* Методичні аспекти аналізу економічного потенціалу підприємства / В.О. Матросова // Кримський економічний вісник. – Сімферополь. - 2012. - № 1., Ч. II. – с. 60-63. 6. http://www.bsuir.by/m/12_100229_1_65895.pdf

Надійшла до редколегії 15.03.2013

УДК 330.3:65.012.12

Спектральний аналіз динамічних коливань як інструмент дослідження економічного потенціалу підприємства /В.О. Матросова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 99-104. Бібліогр.: 6 назв.

Предлагается использовать спектральный анализ, который имеет целью исследование монохромной параметрической динамики и взаимовлияния параметров системы разного иерархического уровня с помощью средних отклонений и дисперсии. Сделан вывод о возможности применения теории колебаний и волн при исследовании динамики параметров экономического потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал, спектральный анализ, динамика колебаний, сбалансированность системы, частота, амплитуда, суперпозиция.

It is suggested to use a spectrology that has for an object research of monochromной self-reactance dynamics and взаимовлияния of parameters of the system of different hierarchical level by means of mean deviations and dispersion. Drawn conclusion about possibility of application of theory of vibrations and waves at research of dynamics of parameters of economic potential.

Keywords: economic potential, spectrology, dynamics of vibrations, balanced of the system, frequency, amplitude, суперпозиция.

М.І. ПОГОРЕЛОВ, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ», Харків
А.Д. ГОРДІЄНКО, студентка НТУ «ХПІ», Харків

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто мотивацію як ключову концепцію в ефективному управлінні персоналом на сучасному етапі розвитку трудових відносин. Розкрито проблему демотивації, розглянуто систему мотивації управлінського персоналу та проаналізовано її вплив на продуктивність праці управлінського персоналу.

Ключові слова: мотив, стимул, мотивація праці персонал, стимулювання, система мотивування персоналу.

Вступ. З переходом України до ринкової економіки стало очевидно, що закони ринку передбачають зовсім інші мотиви і цінності, ніж десятиліття тому. Формування системи мотивації управлінських кадрів в останні роки полягає у формуванні комплексної системи мотивації управлінців, розробці комплексу рекомендацій з підвищення їхньої мотивації, послідовна та поетапна реалізація яких у довгостроковій перспективі забезпечить бажані результати.

На сьогоднішній день на багатьох підприємствах України застосовуються лише окремі елементи системи мотивації. Такі системи не мають комплексного характеру, оскільки традиційно ці елементи не поєднані один з одним і використовуються окремо.

Розробка й удосконалення комплексної системи мотивів і стимулів до праці з галузі теоретичних досліджень усе більше переходять у практичний аспект в умовах посиленої конкуренції. Для активізації трудової поведінки персоналу підприємств необхідно визначитися з протиріччями, розв'язання яких дасть змогу вдосконалити мотивацію як функцію менеджменту, сформулювати принципи ефективної її реалізації, створити нову систему мотивів працівників.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблематика мотивації праці розглянута в багатьох наукових роботах таких відомих вчених минулого і сучасності, як К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу та інші [1]. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у розвиток проблем мотивації праці зробили В. Абрамов, Д. Богиня, А.Гришнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот та ін.

У роботах вище пригаданих авторів досліджено теоретичні та практичні проблеми мотивації праці, проте недостатньо освітленими досі залишаються проблеми побудови системи мотивації праці, узгодження інтересів різних груп їх носіїв на підприємстві, визначення рівня її якості, вибір значущих складових даної системи і вдосконалення методичних основ їх формування [2; 3]. Відсутність цілісного уявлення про мотиваційні фактори трудової поведінки обумовлюють необхідність подальших досліджень.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження особливостей сучасних мотиваційних процесів та їх впливу на продуктивність праці управлінського персоналу.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, мотивація персоналу є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей у колективі. Для керівництва підприємства персонал є найбільш цінним ресурсом, адже саме персонал підприємства може постійно вдосконалюватися. Уміло керуючи персоналом, можна постійно вдосконалювати організацію виробництва і збільшувати прибуток підприємства [4].

Мотивація персоналу підприємства не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального та нематеріального стимулювання персоналу.

Мотивація праці – це бажання працівника задовольнити свої потреби через трудову діяльність.

Нестабільна економічна ситуація в Україні, несприятлива демографічна ситуація, що впливає на рівень забезпеченості підприємств персоналом, є зовнішніми факторами, які визначають умови функціонування підприємства. Керівництво підприємств не може зменшити їх негативний вплив, однак потрібно враховувати його у процесі формування стратегії своєї діяльності [1].

Неефективне використання методів стимулювання праці персоналу характерне для вітчизняних підприємств, що не відповідає сучасним вимогам, є фактором внутрішнього середовища, тобто його вплив можна скоригувати з боку підприємства.

Сьогоднішній стан речей в українській економіці красномовно свідчить про недостатньому матеріальному підкріпленні праці працівників. Хоча гроші і матеріальне стимулювання не мають вирішального значення, але в сучасних умовах недолік матеріальних засобів перетворює виробничу діяльність найчастіше лише в економічну необхідність.

Тому в більшості випадків перевага віддається матеріальному стимулюванню, а значення нематеріального стимулювання нехтують. Крім

цього і матеріальне стимулювання, яке використовується на наших підприємствах має ряд недоліків, що пов'язані з невідповідністю матеріального стимулювання рівню продуктивності праці та іншим факторам.

В мотиваційному процесі використовують поняття мотиву та стимулу.

Мотив – внутрішня спонукальна сила, яка примушує людини щось робити або вести себе певним чином (орієнтація, установки, бажання, інстинкти, імпульс).

Особливістю мотивів праці є їх направленість. Саме тому для ефективного управління мотивацією необхідно: чітко усвідомити модель основного процесу мотивації; знати фактори, які впливають на мотивацію, набір потреб, що ініціюють рух до здійснення мети і умови, за яких потреби можуть бути задоволені; знати, що мотивація – це не самоціль, а спосіб задоволення, зростаюча її доза може привести до самозадоволення та інерції [3].

Тому активно діяти можна тільки тоді, коли впевнені, що вибрана тактика забезпечить досягнення бажаної мети

Стимул – зовнішня спонукальна сила, яка спонукає людину діяти для досягнення мети. Стимулом може бути моральна винагорода, але найчастіше є матеріальною.

На трудову мотивацію впливають різноманітні стимули система економічних нормативів і пільг, рівень заробітної плати і справедливості розподілу прибутків, умови праці, стосунки в колективі, кар'єрний розвиток, творчий порив і цікава робота, бажання самоствердитися і постійний ризик і внутрішня культура тощо.

Мотивація виникає із задоволених потреб і дій, що дають їй поштовх, якщо вони успішні і задовольняють ці потреби. Деякі потреби, такі як їжа, задовольняються лише на певний час. Інші потреби, такі як потреба в дружбі, можуть задовольнятися на тривалий час. Тому завжди важливо з'ясувати, які специфічні потреби дають поштовх виникненню мотивації у даної людини, у даний час.

Основним фактором мотивації насамперед виступає система стимулювання праці. При цьому дуже важливо врахувати, наскільки витримуються принципи соціальної справедливості і еквівалентності винагород трудовому вкладу, а також обов'язковість компенсації матеріальних витрат, допущених працівником через недбайливість. Дуже значна роль індивідуальних мір матеріального і морального стимулювання до високопродуктивної праці: встановлення рівня грошової винагороди,

тарифних ставок, доручення складних і відповідальних завдань, відрядження на навчання за рахунок підприємства та інші.

Кожна розроблена система мотивації повинна коректуватися і доводитися до відома кожного співробітника. Від цього залежить, стане запропонована система мотивуючим чи демотивуючим фактором.

Дуже корисним на підприємстві стане визначення типу працівників, який переважає в компанії. Завдяки цьому можна буде виробити рекомендації щодо, створення оптимальних умов при яких буде забезпечена максимальна віддача.

Якщо розроблена в організації система мотивації входить у суперечність з поведінковими характеристиками реальних співробітників, треба або коректувати систему, або змінювати співробітників.

У той же час правильне роз'яснення системи мотивації може значною мірою згладити ці протиріччя. Знаючи до якого поведінкового типу відносяться підлегли, лінійний керівник може правильно розставити акценти при роз'ясненні не тільки системи мотивації, але і будь яких інших змін, що відбуваються в організації [5].

Жодна система управління не стане ефективно функціонувати, якщо не буде розроблена ефективна модель мотивації персоналу, оскільки мотивація спонукає конкретного індивіда і колектив у цілому до досягнення особистої та колективної мети.

Також буде ефективним застосування таких принципів при організації мотиваційних програм на вітчизняних підприємствах:

1) системи мотиваційного стимулювання менеджерів повинні бути конкурентоспроможними відносно інших компаній, з якими дана організація веде боротьбу за цінні кадри;

2) механізм матеріального стимулювання повинен орієнтувати керівництво на досягнення кінцевих результатів як у власній роботі, так і в роботі підприємства і компанії в цілому;

3) частину прибутку треба використовувати для гнучкого реагування на результати ділової активності в управлінні, тобто премії і додаткові виплати мають зростати у міру підвищення рангу керівника корпоративної ієрархії;

4) надати можливість працівнику реалізувати накопичений досвід, професійні навички й життєві цінності, працюючи на благо компанії;

5) необхідно витримати розумний баланс між матеріальною й нематеріальною сторонами винагороди.

Висновки. Таким чином, якщо організація, її керівництво прагнуть до зростання й розвитку, підвищення якості роботи, то немає іншого шляху, ніж створення системи стимулів, що мотивують співробітників до досягнення

поставлених цілей. При цьому необхідно враховувати, що ми вже минули той період, коли співробітників цікавила тільки зарплата. Зараз спектр очікувань працівників значно ширший і включає не тільки гідну зарплату і соціальний пакет, що багатьма працедавцями й досі вважається найзаповітнішою мрією їх співробітників.

Основною метою розробки мотиваційної системи є ефективне співвідношення матеріальної та нематеріальної мотивації.

Список літератури: 1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2002. – 270 с. 2. Абаева Е. Н. Оптимизация системы мотивации работников промышленного предприятия / Е. Н. Абаева // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 2. – С. 190–198. 3. Краковецкая И. В., Телегина И. П. Подходы к оценке мотиваций профессиональной деятельности работников высшей школы на основе инноваций / И. В. Краковецкая, И. П. Телегина // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 3(11). – С. 22–27. 4. Серікова Т. М., Кожанова Є. П., Мельник В. І. та ін. Економіка підприємства в схемах і таблицях : навч. посібн. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 304 с. 3. 5. Трубиш С. І. Мотиваційний механізм використання трудового потенціалу / . І. Трубиш // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку : зб. наук пр. – Тернопіль, 1999. – С. 5 – 8.

Надійшла до редколегії 15.03.2013

УДК 519.2

Сучасні проблеми мотивації працівників та шляхи їх вирішення/М.І. Погорілов, А.Д. Гордієнко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 105-109. Бібліогр.: 5 назв.

Рассмотрена мотивация как ключевая концепция в эффективном управлении персоналом на современном этапе развития трудовых отношений. Раскрыта проблема демотивации, рассмотрена система мотивации управленческого персонала и проанализировано ее влияние на производительность труда управленческого персонала.

Ключевые слова: мотив, стимул, мотивация труда персонала, стимулирование, система мотивации персонала.

The motivation as a key concept in the effective management of the personnel at modern stage of the employment relationship development is considered. The problem of demotivation is developed, the system of motivation of managerial staff is considered and its influence on the labour productivity of managerial staff is analysed.

Keywords: motive, incentive, motivation of staff, incentives, motivation system.

О. Д. МАТРОСОВ, проф. НТУ «ХПІ», Харків
С. В. МИХАЙЛИК, студент НТУ «ХПІ», Харків

МОРАЛЬНЕ ТА МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ

У статті досліджено роль мотивації праці в сучасних умовах праці. Проаналізовані недоліки матеріальної мотивації праці. Дані пропозиції щодо втілення нематеріальної мотивації в діяльність підприємства.

Ключові слова: мотивація, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація

Вступ. У наш час для більшості підприємств і організацій велику роль відіграє формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку а також збереження параметрів виробничих процесів у швидко змінних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ. У зв'язку з цим зростає значення внеску кожного члена трудового колективу в кінцеві результати діяльності підприємства. Основна мета процесу мотивації - це одержання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства.

Питання підвищення продуктивності праці досліджувались у працях українських вчених, а саме: О. Кендюхова, Б.Т. Кліяненка, А.В. Черепа, Й.М.Петровича, О.М. Семенова та ін., а також науковцями зарубіжжя (П. Друкер, А. Тоффлер, В. Іноземцев). У вищезазначених працях знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації праці персоналу, ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення результативності та ефективності праці.

Мета дослідження. Метою статті є аналіз сучасних методів та форм матеріальної та нематеріальної мотивації праці працівників, як важливого фактора підвищення її ефективності.

Результати досліджень та їх обговорення. Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Своєю чергою мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; в загальному розумінні - це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей.

Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи безпеки підприємницької діяльності. Правильно розроблена система мотивації дозволяє не лише активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівникові в процесі праці через задоволення його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

Виходячи з того, що об'єктом мотивування є працівники різних (вищого, середнього та нижчого) рівнів управління, треба брати до уваги відмінність їх мотивації до виробничо-управлінської діяльності. Директори, керівники підприємств та організацій, виходячи із об'єму своїх компетенцій та відносної відсутності централізованого контролю, мають специфічні потреби та інтереси, які й визначають мотиви їх діяльності. Водночас для керівників структурних підрозділів, спеціалістів визначальними, крім підвищення зарплати, є кар'єрний ріст, розширення участі в управлінні та прийнятті рішень, одержання організаційної свободи, розширення елементів творчості в процесі роботи.

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація).

Нематеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації, насамперед, направлене на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі завдяки залишенню за ним його робочого місця чи займаної посади; підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті одержання ним більш високої відповідальної посади, посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами.

Нематеріальна мотивація направлена на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно із зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій в якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення; пільгове харчування тощо.

Основний ефект який досягається до допомогою нематеріальної мотивації - це підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість мотивації вільним часом полягає в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма немонетарної мотивації поки не одержала поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність впровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, надання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком.

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат.

Отже, на базі вищевикладеного матеріалу пропонуємо такі методи нематеріальної мотивації персоналу:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей;
- систематичний аналіз успішно досягнутих працівниками цілей; залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення якомога прозорішої системи оцінки і оплати їх праці;
- делегування працівникам управлінських повноважень;
- підвищення персональної відповідальності кожного працівника з наданням права вибору методів вирішення поставлених задач;
- публічне визнання успіхів працівників в роботі, підтвердження їх цінності для підприємства різними доступними для керівництва способами;
- увага безпосереднього керівництва до думки працівників;
- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків змагання;
- наділення працівників владними повноваженнями при проведенні не виробничих заходів;

- залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу;
- врахування уявлень працівників про справедливість в розподілі обов'язків і в методах винагороди.

Висновки. Одним з найважливіших аспектів, що впливають на ефективність роботи персоналу, є стимулювання, певна модель якого існує на кожному підприємстві чи фірмі. Вона являє собою взаємопов'язані принципи і фактори, які спонукають службовців до високопродуктивної трудової діяльності, забезпечуючи тим самим продуктивну роботу всієї системи. Колишня «зрівнялівка» в оплаті праці працівника на сучасному підприємстві поступається місцем диференційованої системи матеріального стимулювання. Диференціація заробітної плати та додаткових матеріальних виплат може здійснюватися залежно від статі, віку, професійного статусу, рівня освіти, кваліфікації, стажу роботи на підприємстві, значущості займаної посади і навіть з урахуванням морально-психологічних характеристик працівників.

Список літератури: 1. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. - 2010. - № 5. - С. 53-58. 2. Іванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. - 2010. - № 5. - С. 34-38. 3. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. - 2010. - № 3. - С. 21-23. 4. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 9. - С. 37-41. 5. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // Інноваційна економіка. - 2009. - № 8. - С. 62-66.

Надійшла до редколегії 15.03.2013

УДК 005.95

Моральне та матеріальне стимулювання праці/ О. Д. Матросов, С. В. Михайлик// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 110-113. Бібліогр.: 5 назв.

В статье исследована роль мотивации в современных условиях труда. Проанализированы недостатки материальной мотивации труда. Были даны рекомендации по внедрению нематериальной мотивации в деятельность предприятий.

Ключевые слова: Мотивация, материальная мотивация, нематериальная мотивация.

The role of motivation in modern labor conditions was shown in the article. The disadvantages of material motivation were analyzed. Recommendations were made for the introduction of immaterial motivation in the activities of the companies.

Keywords: motivation, material motivation, immaterial motivation.

В. А. КУЧИНСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків
О. І. ОМЕЛЬЧЕНКО, студентка НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА – ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сукупність теоретичних і практичних питань управління ефективністю виробництва на сучасному етапі розвитку економіки. Зроблено спробу виявити основні напрямки вдосконалення та підвищення ефективності виробництва підприємств. Сформульовані висновки щодо необхідності постійного підвищення ефективності роботи організації заради зростання її рівня конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг.

Ключові слова: виробничий процес, ефективність, якість, виробнича потужність, конкурентоспроможність.

Вступ. В умовах непередбачуваної і швидкоплинної ринкової ситуації багато виробничих підприємств усвідомили необхідність повномасштабного контролю всіх процесів, що проходять в компанії. Ключовою областю діяльності виробничих підприємств, що вимагає максимально пильної уваги, є саме виробничий процес – його ефективність, поточний стан і якість. Постійне відстеження недоліків у виробництві, спрямованість системи управління на їх виявлення та усунення, удосконалення всіх стадій виробничого процесу сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств на ринку.

Мета дослідження. Метою роботи є виявлення теоретичних основ, методичних і практичних рекомендацій щодо питань підвищення ефективності виробництва підприємств.

Виробничий менеджмент. Виробничий процес – це сукупність операцій, за допомогою яких компанія створює цінності і постачає їх споживачам. У цих процесах втілені ключові можливості компанії, що визначають варіанти її майбутнього. Ключові можливості – види діяльності, які у компанії виходять краще, ніж у її конкурентів, вирішальним чином впливають на її успіх, зростання і оновлення. Отже, управління ними не тільки дозволяє задовольняти запити сьогодишніх споживачів, але і визначає можливості надання послуг майбутнім споживачам.

Удосконалювати виробництво можна у багатьох напрямках: підвищувати якість продукції або виробничих процесів; скорочувати відсоток браку; прискорювати розробку і випуск нової продукції; впроваджувати

більш досконалі виробничі технології; використовувати нове обладнання; розширювати потужності; поліпшувати контроль якості; підвищувати оперативність відвантаження замовленої продукції; раціоналізувати систему постачання і закупівель; удосконалити систему трудового стимулювання; оздоровити робочі місця; підвищити ефективність; домогтися більшої задоволеності споживачів та інші.

Щоб досягти передових позицій на всіх напрямках діяльності, потрібні ретельний аналіз і готовність безупинно змінюватися в міру вдосконалення виробництва. Необхідна також інтеграція всіх функціональних підрозділів компанії з маркетингом, з тим щоб різноспрямовані зусилля по вдосконаленню взаємно посилювалися, вели до зростання ефективності та більшої задоволеності споживачів.

Показники ефективності виробництва. Удосконаленням виробництва займаються заради сталого зростання прибутку. Прямі оцінки тут буває зробити важко, тому часто використовують показники, що впливають на величину прибутку: ефективність; якість; виробнича потужність; швидкість поставок та гнучкість. Ці непрямі показники можуть дати уявлення про виробничі характеристики компанії та її можливості підвищувати прибутковість. Непрямі показники прибутковості корисні для діагностування проблем і виявлення можливостей вдосконалення виробництва.

Іноді під ефективністю розуміють скорочення витрат, але важливо розуміти, що виробничі витрати співвідносяться зі створюваними цінностями. Ефективність економічної системи визначається відношенням вартості виробленої продукції до вартості використаних ресурсів, вираженим у відсотках.

Якість – це те, що потрібно споживачам. Саме якість вони цінують і за неї платять гроші. У довготривалій перспективі вона може впливати на витрати і доходи. Низька якість готової продукції рано чи пізно призведе до падіння ринкової вартості товарів і послуг, а також до зростання витрат на ремонт, обслуговування та роботу зі скаргами споживачів. Загалом, дешевше забезпечити високу якість, ніж витрачати кошти на контроль і доопрацювання продукції. Для вимірювання якості використовуються внутрішні (відповідність характеристик продукції або послуг специфікаціям і відсоток бракованої продукції) і зовнішні показники (порівняння продукції, що випускається, з аналогічними товарами конкурентів або ступінь задоволеності споживачів).

Виробнича потужність – це показник максимальної продуктивності підприємства. Він впливає на довгострокову прибутковість, тому що

визначає, скільки споживачів можна обслужити або яку кількість готової продукції можна виробити за конкретний час.

Від оперативності поставок може залежати величина виручки і довготривалої прибутковості. Здатність вчасно або швидко поставляти товари або послуги дає можливість отримання надбавки до стандартної ціни або продажу більшої кількості товарів за стандартною ціною. Оперативність може бути також характеристикою циклу розробки, і тоді компанія виграє за рахунок першої поставки нової чи модифікованої продукції на ринок або за рахунок прискорення циклу розробки та освоєння нової продукції.

Гнучкість впливає і на витрати, і на доходи. Відмінною рисою гнучких виробничих процесів є незначність витрат (або витрат часу) на переналадження в разі зміни складу вихідних матеріалів або готової продукції, що дозволяє обслуговувати додаткових споживачів або якісніше обслуговувати наявних, що підвищує доходи компанії. При наявності достатньої гнучкості у компанії можуть з'явитися можливості, відсутні у конкурентів або доступні їм лише після значних капіталовкладень. Так що, приймаючи рішення про інвестиції або про вдосконалення виробничих процесів і технологій, менеджерам слід враховувати майбутні можливості, гнучкість та перспективи розвитку, що істотно позначиться на майбутній прибутковості підприємства і його рівні конкурентоспроможності.

Вдосконалення виробничих процесів: принципи управління.

Загалом можна виділити п'ять основних напрямків вдосконалення виробництва: управління виробничою потужністю; управління запасами; безперервне вдосконалення; управління ланцюгом поставок і постачання; нарощування виробничих можливостей.

Потужність виробництва визначається найслабшою ланкою, або вузьким місцем. Для підвищення загальної потужності виробництва потрібно «розширити» вузьке місце. Виробничі можливості обмежені потужністю слабкішого (або найменш продуктивної) ланки. Як тільки це з'ясується, у менеджера з'являться певні перспективи. Для підвищення виробничої потужності можна скоротити час на переналадження процесів або обладнання на ділянках, що є вузькими місцями. Вузькі місця можуть бути результатом недостатньої потужності обладнання або нестачі персоналу, і, щоб виявити реальну причину, потрібно проробити певний аналіз. Виробнича потужність залежить також від структури виробничих процесів.

Керуючи запасами, доводиться робити вибір між більшим обсягом запасів (обходиться дорожче) і малим об'ємом (є ризик виникнення дефіциту плюс витрати на часте поповнення складів). Керуючи запасами, потрібно вміти збалансувати вартість запасів і втрати від їх нестачі, від використання

субститутів або передачі замовлень субпідрядникам. Чим вище якість виробничих процесів і готової продукції, тим більшою мірою можна скоротити запаси, не ризикуючи потрапити в ситуацію дефіциту. Потрібно регулювати довжину черги клієнтів, щоб знаходити оптимальний баланс між прямими і непрямими втратами, створюваними необхідністю чекати, і часом простою обслуговуючого персоналу.

Підвищення якості виробничих процесів і готової продукції – вирішальна умова залучення споживачів і зниження витрат. Якість – це багатовимірна концепція самого продукту (надійність, специфіка, ефективність, привабливість, можливість усунення дефектів), післяпродажного обслуговування (атмосфера, комфорт, час очікування, надійність і зручність) і виробничого процесу (низька собівартість, стандартизація, мінімум браку і відходів, контрольованість і передбачуваність). Низька якість дорого обходиться. За високу якість доводиться платити, але це правильне вкладення грошей. Програми управління якістю прагнуть до якості не заради неї самої, а щоб підвищити ефективність продукту або цінність послуг і збільшити вигоди для покупця. Сенс цього методу – використання аналізу і управління якістю для підвищення прибутковості. У загальному випадку дешевше відразу все робити як слід, ніж потім виявляти дефекти і або їх усувати, або відправлять продукцію у відходи.

Оптимізація управління виробництвом вимагає виходу за межі компанії і координації відносин з постачальниками і продавцями. Конкурентна перевага все більшою мірою є характеристикою не окремих компаній, а коаліцій. Кожній вхідній в коаліцію компанії вигідно, коли всі інші підпорядковують свою діяльність вищевикладеним принципам управління виробничими потужностями, управління запасами і управління якістю. Управління мережею відносин вимагає духу кооперації з партнерами. Поліпшення обміну інформацією між партнерами по мережі знижує витрати, оскільки зменшує нестабільність і невизначеність і покращує планування і прогнозування. Скорочення терміну поставок по всьому ланцюгу постачання дозволяє всім учасникам знизити витрати і підвищити якість обслуговування.

Для нарощування виробничих можливостей, що забезпечують гнучкість в майбутньому, необхідні інвестиції. Цінністю для компанії є не гнучкість сама по собі, а якісь реальні переваги перед іншими компаніями. Так, зроблені раніше інвестиції дозволяють компанії реагувати швидше, ефективніше або, інакше кажучи, з меншими витратами, ніж її конкурентам, яким доводиться створювати необхідні виробничі можливості в поточний момент, коли потреба в них стала очевидною і нагальною.

Висновки. Основою виробничої стратегії є нарощування можливостей на обраних напрямках, які створюють фундамент процвітання компанії. Ефективність виробництва забезпечує конкурентоспроможність, дозволяє отримувати більшу віддачу від використовуваних ресурсів або при меншому їх витрачанні зберігати колишній обсяг високоякісної продукції або послуг. Результатом виробничої відсталості є більш висока собівартість, менш якісна продукція (при даному рівні витрат) або і те й інше. Але коли компанія виходить на передові рубежі, її конкуренти не в змозі обігнати її одночасно по ціні і по якості, якщо не зуміють досягти більш високої ефективності виробництва. Розглянуті у статті принципи вдосконалення виробництва дають можливість наблизитися до передового рівня, виявлятися попереду конкурентів та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Список літератури: 1. *Березін О. В.* Економіка підприємства: Навч. посібник. - К.: Знання, 2009. - 390 с. 2. *Грицюк Е.О.* Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Дакор, 2009. - 303 с. 3. Економіка виробничого підприємства: Навчальний посібник / За ред. *І. М. Петровича*. - К.: Знання, 2001. - 405 с. 4. Економіка підприємства: Підручник / За ред. *С. Ф. Покропівного*. - К.: КНЕУ, 2000. - 528 с. 5. *Ковальчук І.В.* Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 679 с. 6. *Кулішов В. В.* Економіка підприємства: теорія і практика: Навч. посібник. - К.: Ніка-Центр, 2002. - 211 с. 7. *Подпорин Ю.* Эффективность предприятия // Экономический журнал - 2005. - №6 - С.4. 8. *Таренко Л. Б.* Пути повышение экономической эффективности производства - основная задача деятельности предприятия.// Экономист.-2005-№7-С.87-93. 9. *Фатхутдинов Р. А.* Организация производства: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 672 с.

Надійшла до редколегії 19.03.2013

УДК 338.3

Підвищення ефективності виробництва – запорука конкурентоспроможності підприємства /В. А. Кучинський, О. І. Омельченко// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 114-118. Бібліогр.: 9 назв.

Исследована совокупность теоретических и практических вопросов управления эффективностью производства на современном этапе развития экономики. Сделана попытка выявить основные направления совершенствования и повышения эффективности производства предприятий. Сформулированы выводы о необходимости постоянного повышения эффективности работы организации ради роста ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг.

Ключевые слова: производственный процесс, эффективность, качество, производственная мощность, конкурентоспособность.

The complex of theoretical and practical problems of management efficiency of production at the modern stage of economy development has been studied. The attempt to reveal the basic directions of perfection and increase of production efficiency of the enterprises has been made. The conclusions about the necessity of constant improvement of the efficiency of the organization's work for the sake of increasing its competitiveness in the market of goods and services have been formulated.

Key words: production process, efficiency, quality, production capacity, competitiveness.

М.І. ПОГОРЕЛОВ, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харк
Н.Г. ДУНЬ, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сукупність теоретичних, методичних і практичних питань управління інноваційним розвитком підприємств на етапі модернізації вітчизняної економіки. Зроблено спробу виявити сутність інноваційної системи підприємств в умовах ринкової економіки інноваційного періоду. Сформульовано основні проблеми організації управління інноваційним розвитком підприємств та пропозиції щодо вдосконалення механізму прийняття управлінських рішень в процесі реалізації інноваційної стратегії підприємства.

Ключові слова: підприємство; управління; ефективність; інноваційний розвиток; інноваційний потенціал.

Вступ. У сучасних умовах інновації стають основним засобом збільшення прибутку суб'єктів господарювання за рахунок кращого задоволення ринкового попиту і зниження виробничих витрат, тобто можуть бути результатом конкурентної боротьби. Під інноваціями розуміють такі результати наукових досліджень і розробок, які здатні поліпшити технічні, економічні, споживчі характеристики наявної продукції, процесів, послуг або можуть стати основою створення нової. Такі досягнення науки стають джерелом нового (додаткового) прибутку та можуть втілитись у самостійному товарі і мати свою ринкову вартість. Інновації у поєднанні з професійним менеджментом у сучасній світовій економіці стають основою підвищення конкурентоспроможності продукції, способів або механізмів управління різними технологічними, економічними, соціальними процесами.

Матеріали досліджень. В даний час ведеться обговорення стратегічного - інноваційного шляху розвитку України. Мета інноваційної стратегії - підвищення національної безпеки, інтенсивний розвиток всіх секторів економіки, підвищення якості життя населення до рівня, порівнянного з передовими розвиненими країнами. Збереження сировинного вектора розвитку економіки ускладнює досягнення даної мети. В українській економіці все ще домінують традиційні технології, техніки, організація і управління, що склалися в минулому столітті.

Інформаційна революція середини ХХ століття докорінно змінила підходи до виробництва товарів та послуг. На перше місце вийшли знання, що об'єднують поняття «інформація», «науковий потенціал»,

«інтелектуальний потенціал», «ноу-хау» та ін. Внесок знань в економічний розвиток цінується більше за вклади фінансового капіталу, людських трудовитрат, землі, а самі знання придбали вирішальне значення у створенні конкурентоспроможної економіки.

Для інноваційного режиму розвитку економіки у нас є необхідні передумови, а саме: сильна наука, розвинені виробничо-технічні потужності та якісна освітня система.

Однак ефективно розпорядитися цими можливостями в повному обсязі через певні причини неможливо. За даними статистики України, кількість виданих патентів перевищує кількість тих, що справді діють. Подібна ситуація склалася з кількістю договорів про торгівлю ліцензіями і відступлення прав на патенти [1, 2]. Це свідчить про українське практичне використання наукових результатів. Причиною цього є не тільки консерватизм керівників виробництв, невміння учених і винахідників розпорядитися своїми досягненнями, але й умови економічного і правового середовища, в якому вони діють. Цілком очевидно, що інноваційний клімат в Україні не сприяє оновленню виробництва, використанню новітніх досягнень науки і техніки в реальному секторі економіки.

Без сильної державної політики у сфері інноваційної діяльності добитися корінного перелому в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних виробництв неможливо, тому створення сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів є першочерговим завданням органів державної влади.

Визначальна роль інновацій у діяльності підприємства в умовах сучасної економіки докорінно змінює їх діяльність. Інновації стають основою конкурентоспроможності підприємств, призводять до підвищення ефективності, поліпшення якості продукції та послуг. Актуальність розробки моделей управління інноваційним розвитком підприємств виходить з посилення інтенсивності інноваційних процесів, скорочення життєвого циклу інновацій, зміни функцій і складу учасників інноваційної діяльності. Зміна підходів до її розробки обумовлені світовими тенденціями, що визначили зниження ролі держави в управлінні інноваційним розвитком багатьох галузей і висуненням підприємств в основні учасники цього розвитку. Вхід України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) (16 травня 2008р.) та вихід вітчизняних товарів і послуг на міжнародні ринки, висунуло нові вимоги до вітчизняних товарів, послуг, технологій з позицій їх конкурентоспроможності, вивело питання модернізації вітчизняної економіки, формування національної інноваційної системи і як складових -

регіональної інноваційної системи, інноваційної системи підприємств. Останнім необхідно активно вбудовуватися в світову інноваційну систему.

В умовах удосконалення управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств різко посилюється роль організаційно-управлінських аспектів. Саме організація і управління інноваційною діяльністю, розвитком інноваційного потенціалу підприємства, ефективне забезпечення всього комплексу здійснення інновацій підприємства призводить до вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності економіки України. Необхідно підкреслити, що динаміка інноваційного розвитку вітчизняних підприємств знаходиться в прямій залежності від ефективності приватно-державного партнерства - взаємодії держави, бізнесу і науки. Комунікаційні зв'язки, як основні суб'єкти процесів розвитку, сприяють інноваційному просуванню підприємств: середній рівень науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, здійснюваних на вітчизняних підприємствах в даний час, є недостатнім - вітчизняні наукові розробки в масі не представляють основи інноваційного продукту світового рівня. Підрозділи підприємств, що формуються в їх інноваційній інфраструктурі, покликані розв'язати ці проблеми.

Модель управління інноваційною системою підприємства повинна бути розроблена на основі законів і принципів процесу відтворення інновацій, що включає інноваційну ідею, її генерування і розробку, отримання експериментального зразка, доведення його до серійного, масового виробництва і перетворення в нові продукти - товари (послуги), технології.

До основних показників, що характеризує рівень інноваційної активності організацій, віднесемо:

- частку витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки в загальному обсязі витрат організацій;
- ефективність витрат на НДДКР: частка інноваційної продукції в обсязі продукції, виробленої організацією;
- частку науково-технічного персоналу в структурі організацій: співвідношення придбаних та проданих технологій;
- коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Основними критеріями, що характеризують рівень інноваційної активності організації є:

- переважання в організації технологічних інновацій (продуктових або процесних) щодо організаційних та маркетингових інновацій;
- віднесення організацій до одного з двох типів: тим, які здійснюють розробку об'єктів інтелектуальної власності та реалізують їх з часткою інноваційної продукції не менш 50% від загального обсягу реалізованої

компанією продукції, і організаціям, які впроваджують придбані об'єкти інтелектуальної власності.

Результати досліджень. Показники інноваційності організацій визначаються в залежності від галузевої приналежності організацій. Оцінка рівня інноваційної активності організацій здійснюється на підставі документів, що підтверджують відповідність організацій рівню інноваційної активності, до яких відносяться: відомості, що подаються інноваційними організаціями; статистична звітність з інноваційної діяльності інноваційних організацій за три роки, що передують поданню заяви (якщо період існування інноваційних організацій становить менше трьох років, то статистична звітність подається за період існування інноваційних організацій); фінансова звітність за три роки, що передують поданню заяви (якщо період існування інноваційних організацій становить менше трьох років, то фінансова звітність подається за період існування інноваційних організацій).

Виведений на ринок споживача, інноваційний продукт принесе інноваційний дохід, і його частина буде задіяна для проведення нового ланцюжка іншого інноваційного продукту підприємства.

Висновки. Ефективне використання інноваційного потенціалу підприємства за рахунок підвищення ролі управління інноваційною активністю підприємств служить вирішенню проблеми конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на глобальному економічному просторі. Перераховані проблеми та шляхи їх вирішення вказують на актуальність розробки моделі управління інноваційною системою підприємства. Дана модель повинна забезпечити активізацію інноваційної діяльності підприємства, розкриває його інноваційний потенціал - головні умови підвищення ефективності виробництва і зміцнення конкурентоспроможності підприємств країни.

Список літератури: 1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Держ. ком. статистики України. – К.: Консультант, 2009. – 365 с. 2. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Держ. ком. Статистики України. – К.: Консультант, 2010. – 560 с. 3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с. 4. Алексеева М.Б., Богачев В.Ф., Бойко И.В. Методология реализации кластерного подхода при формировании инновационной экономики России// Инновации..2007. №11. С.84-87.

Надійшла до редколегії 19.03.2013

УДК 330.341.1

Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства /М.І. Погорєлов, Н.Г. Дунь // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 22 (995) - С. 119-123. Бібліогр.: 4 назв.

Исследована совокупность теоретических, методических и практических вопросов управления инновационным развитием предприятий на этапе модернизации отечественной экономики. Сделана попытка определить сущность инновационной системы предприятий в условиях

рыночной экономики инновационного периода. Сформулированы основные проблемы организации управления инновационным развитием предприятий и предложения относительно усовершенствования механизма принятия управленческих решений в процессе реализации инновационной стратегии предприятия.

Ключевые слова: предприятие; управление; эффективность; инновационное развитие; инновационный потенциал.

We have studied a set of theoretical, methodological and practical issues of managing of innovative development of companies on stage of modernization of the national economy. We have made an attempt to identify the nature of the innovation system of enterprises in the conditions of market economy of the innovative period. We have formulated the basic problems of management of innovative development of enterprises and made suggestions for improving the mechanism of decision-making in the implementation of innovative business strategy of a company.

Keywords: the company, the management, effectiveness, innovative development, innovation.

УДК 331.225.3

К.В. ШИЛОВА, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти системи стимулювання персоналу організації. Відносно проведеного аналізу запропонований ряд заходів стосовно удосконалення існуючої системи стимулювання праці персоналу в банківській сфері діяльності та зроблені висновки щодо їх впровадження.

Ключові слова: банківська система; стимулювання; заробітна плата; надбавки; прибуток.

Вступ. В умовах переходу до ринкової економіки робоча сила набуває характеристик специфічного товару, основна відмінність якого полягає в тому, що він має право по тим чи іншим причинам відмовитися від умов праці, які йому пропонує роботодавець. Тому головною задачею успішного керівника має стати спрямованість на створення ефективної системи стимулювання персоналу в організації, яка би забезпечила зацікавленість працівників в досягненні найвищих результатів своєї праці. Слід враховувати, що в сучасній економіці крім матеріального фактора велике значення мають моральні стимули і соціальні пільги, які засновані на відношенні до праці як до вищої цінності та спрямовані на визнання трудових заслуг як головних. Таким чином, розглянемо шляхи вдосконалення комплексної системи стимулювання персоналу, яка включала б у себе сучасні принципи матеріального і морального стимулювання персоналу організації.

Аналіз основних досягнень і літератури. Вивченню системи стимулювання персоналу присвячені роботи таких відомих вітчизняних і зарубіжних авторів як О.І. Борисової, В.Н. Дружиніна, Д.В. Логвінова, Н.В. Кротова, Т.А. Терентьєва, А.Я. Кібанова, І.Г. Кондратова, Д.К. Захарова, Т.В. Зайцева, А.П. Єгоршина, В.Р. Весніна та інших.

В методичних рекомендаціях та підручниках вчені досліджували практику вдосконалення систем стимулювання праці персоналу підприємств різної форми власності та сфери діяльності, в тому числі зміни в системі організації оплати праці та матеріального стимулювання. Зроблені досить успішні спроби щодо вивчення нових підходів до оплати праці та розробки ефективної системи стимулювання персоналу з урахуванням розвитку економіки та змін у господарській діяльності. Незважаючи на це, пропонувані підходи в організації систем матеріального та морального стимулювання працівників зазначених сфер діяльності відпрацьовані ще недостатньо. Тому виникає потреба в розробці таких механізмів, які б забезпечували більш тісний зв'язок систем стимулювання праці з її складністю, кваліфікацією та кінцевими результатами.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи стимулювання персоналу на прикладі ПАТ «КРЕДОБАНК» та узагальнення отриманих розробок для можливого застосування підприємствами різних форм власності та сфер діяльності.

Матеріали і результати досліджень. Аналізуючи ситуацію у ПАТ «КРЕДОБАНК» відносно системи стимулювання персоналу було виявлено ряд істотних проблем. По-перше, при визначенні розміру окладу і преміальних персоналу, не приділяється увага додатково відпрацьованому часу, що значно знижує зацікавленість і продуктивність праці. По-друге, оперативним управлінням підрозділу банку займаються люди, які не мають спеціальної освіти для здійснення даного виду діяльності. По-третє, проблема плинності кадрів в даний час є однією з головних проблем у діяльності банку (коефіцієнт плинності у 2012 році становив 22%), що негативним чином позначається на його роботі, не дає сформуватися колективу, а значить і колективному духу, що незмінно спричиняє за собою зниження виробничих показників та ефективності роботи. Для вирішення виявлених проблем був сформований цілий комплекс заходів по вдосконаленню системи стимулювання персоналу у ПАТ «КРЕДОБАНК».

При створенні ефективної системи стимулювання в організації необхідно охоплювати всі відділи управління, тобто до її розробки рекомендується залучати керівників всіх відділів і головних спеціалістів.

Таким чином будуть враховуватися інтереси кожного з відділів банку. Вимоги, на які слід орієнтуватися при створенні системи стимулювання:

- Об'єктивність. Розмір винагороди працівника повинен визначатися на основі об'єктивної оцінки результатів його праці.
- Передбачуваність. Працівник повинен знати, яку винагороду він отримає в залежності від результатів своєї праці.
- Адекватність. Винагорода повинна бути адекватна трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду та рівню кваліфікації.
- Своєчасність. Винагорода повинна слідувати за досягненням результату як можна швидше, якщо не у формі прямої винагороди, то хоча б у вигляді обліку для подальшого винагороди.
- Значимість. Винагорода повинна бути для співробітника значущою.
- Справедливість. Правила визначення винагороди повинні бути зрозумілі кожному співробітнику організації і справедливі, в тому числі з його точки зору.

Розміри і структура соціальних виплат і пільг залежать від економічного становища підприємства, але, в будь-якому випадку, при побудові системи винагороди необхідно брати до уваги потреби та інтереси працівників, що в кінцевому рахунку допоможе оптимізувати структуру мотивів та гармонізувати інтереси працівника і організації. Стимулювати внесок кожного робітника в підвищення результативності роботи підрозділу можливо за рахунок встановлення ряду надбавок до заробітної плати:

- за високі досягнення у праці;
- за виконання особливо важливої роботи та термін її виконання;
- за заміщення відсутніх фахівців.

З метою закріплення кадрів і зниження їх плинності необхідно здійснювати також виплати соціального характеру, пов'язані з наданням працівникам соціальних пільг:

- Доплати до пенсії працюючим пенсіонерам за рахунок коштів організації.
- Оплата абонементів у групи здоров'я, занять у спортивних секціях, та інші подібні витрати.
- Відшкодування плати працівників за утримання дітей у дошкільних організаціях.
- Вартість подарунків і квитків на культурні заходи дітям працівників за рахунок коштів організації.
- Витрати на платне навчання працівників, не пов'язане з виробничою необхідністю, витрати на платне навчання сімей працівників.

- Безоплатні субсидії, надані працівникам на житлове будівництво або придбання житла.

- Суми, сплачені за працівників організацією в порядку погашення позикових коштів, виданих працівникам на житлове будівництво, придбання житла, ведення домашнього господарства.

Грошова мотивація за своєю природою є «ненасичуваною», людина швидко звикає до нового, вищого рівня оплати. Той рівень оплати, який ще вчора мотивував її на високу трудову віддачу, дуже незабаром стає звичним, втрачаючи свою спонукальну силу. Тому в управлінні організацією велика увага повинна приділятися моральному заохоченню працівників. Одним із шляхів трансформації системи стимулювання працівників з урахуванням структурної реформи може стати введення системи бонусів – колективних премій за підсумками виконаної роботи в цілому. Такого роду виплати, які отримали особливого поширення в практиці світового менеджменту, дозволяють долучити працівника до цілей організації. Щоб обрана система оплати посилювала мотивацію працівників фірми, фахівці з кадрового менеджменту пропонують проводити проектування в наступній послідовності:

- Визначити цілі та принципи системи оплати (орієнтація на індивідуальні або групові результати, чи дозволяє дана система знайти і втримати потрібних фахівців, зменшити плинність персоналу тощо).

- Зібрати інформацію про системи оплати в банках-конкурентах.

- Проаналізувати умови, в яких діє система оплати, яка зацікавила.

- Розглянути можливість опитування по запропонованим змінам в системі оплати.

- Проаналізувати ефективність системи оплати за рахунок порівняння досягнутих результатів з її цілями.

Аналіз можливих форм організації системи оплати праці в банку по запропонованій технології, виходячи з мети зміни поточної економічної ситуації показав, що існуюча система повинна бути також доповнена системою участі працівників у прибутку банку. Під системами участі працівників у прибутку розуміється поділ між ними і компанією додаткового прибутку, що був отриманий в результаті підвищення продуктивності або якості праці. Найбільш поширені сьогодні наступні системи участі працівників у прибутку організації: системи Скенлона та Ракера. Система Скенлона заснована на розподілі між працівниками і компанією економії витрат на заробітну плату, отриманої в результаті підвищення продуктивності праці, конкретно – виробіток в розрахунку на одного працівника. По суті ця система спрямована на зниження частки витрат на

заробітну плату у вартості послуги, на забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці по відношенню до заробітної плати і тому застосовна саме в банку, де частка живої праці велика. Для впровадження системи участі працівників у прибутку підприємства можна запропонувати заснований на системі Ракера розрахунок преміального фонду, як відсотка від приросту виручки підприємства в аналізованому періоді. Відсоток, що направляється на формування преміального фонду, повинен визначатися виходячи з питомої ваги витрат на оплату праці у вартості продукції підприємства за останні роки.

Висновки. Відносно виявлених проблем системи стимулювання персоналу в ПАТ «КРЕДОБАНК» був розроблений комплекс заходів, який включає в себе встановлення надбавок, надання соціальних пільг та стимулювання системою участі працівників у прибутку банку і побудови управління персоналом за цілями, на підставі досягнення яких буде оцінюватися ефективність праці кожного працівника.

Впровадження запропонованих заходів у поєднанні з вдосконаленням інших методів управління персоналом дозволить істотно збагатити трудовий досвід співробітників, підвищить їх кваліфікацію і сприятиме гуманізації праці, що позитивно позначиться на ефективності роботи всієї організації.

Список літератури: 1. Борисова О. І. Індивідуальний підхід до мотивації робітників / О.І. Борисова. - М.: Персонал-МІКС, 2002. - 129 с. 2. Веснин В. Р. Управление персоналом: Учебник. - М.: Проспект, 2011 – 688 с. 3. Дружинин В.Н. Психология / В. Н Дружинин. – СПб.: Питер, - 2002. – 189с. 4. Егоришин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие для вузов. - Н.Новгород: НИМБ, 2007 – 1107с. 5. Захаров Н.Л., Кузнецов О.Л. Управление социальным развитием организации. Пособие. - М.: Инфра-М, 2006. - 263с. 6. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2010 – 304с. 7. Логвинов Д.В. Развитие персонала в условиях экономического кризиса // Микроэкономика. – 2010. – № 5. – С.112-115.

Надійшла до редколегії 19.03.2013

УДК 331.225.3

Підвищення ефективності системи стимулювання персоналу організації /К.В. Шилова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 123-127. Бібліогр.: 7 назв.

В статье исследованы теоретические и практические аспекты системы стимулирования персонала организации. Относительно проведенного анализа предложен ряд мероприятий по совершенствованию существующей системы стимулирования труда персонала в банковской сфере деятельности и сделаны выводы относительно их внедрения.

Ключевые слова: банковская система, стимулирование; заработная плата; надбавки; прибыль.

In this article we have researched the theoretical and practical aspects of the system of staff incentives within the organization. Concerning the analysis we have offered a number of measures for the improvement of the existing system of staff incentives in banking area and made conclusions in regard to their implementation.

Keywords: banking system, incentives, wages, bonuses, profit.

А. Е. Ю. ПЕРЕДРІЙ, асистент НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИКА ВИБОРУ КОМПАНІЙ-АУТСОРСЕРА

Аутсорсинг - широко применяемый в иностранных бизнес-структурах метод преобразований, направленный на повышение конкурентоспособности. В статье представлены методические положения по выбору функций, передаваемых в аутсорсинг и выбору компании-аутсорсера.

Ключевые слова: аутсорсинг, компания-аутсорсер, экономическая эффективность, конкурентоспособность

Вступ

Аутсорсинг є сучасною моделлю підприємництва, яка забезпечує додаткові конкурентні переваги. Головне джерело цих переваг - у використанні ресурсів (матеріальних і нематеріальних) інших компаній для досягнення успіху на ринку [1].

Аутсорсинг надає організації сфокусувати всі свої ресурси на виконанні найбільш важливих, значущих функцій, передаючи рутинні адміністративні операції компаніям, які професійно спеціалізуються на даному виді діяльності, отримуючи, таким чином, без значних інвестиційних вкладень доступ до новітніх технологій і знань світового рівня.

Аналіз основних досягнень і літератури

Теоретичні та методичні засади аутсорсингу знайшли відображення в роботах багатьох вчених України, Росії і зарубіжних країн. Серед безлічі дослідників можна виділити наступних вітчизняних вчених: Анікін Б.А., Латфулін Г.Р., Мільнер Б.З., Морозова Г.Л., Поршнев А.Г., Разу М.Л., Румянцева З.П., Новиков В.Г., а також зарубіжних: Друкер П., Морган Г., Котлер Ф., Портер М., Каплан Р. та ін

Матеріали досліджень

Як показав аналіз вітчизняних джерел, методиці вибору функцій, які можна передати у аутсорсинг та вибору компанії-аутсорсера українськими вченими не приділено достатньої уваги.

Іноземні фахівці в області організаційних перетворень провели ряд досліджень, спрямованих на вивчення особливостей аутсорсингу. Результати проведених досліджень в основному містяться на спеціалізованих порталах (www.outsourcing.com., www.outsourcing-journal.com), а також корпоративних сайтах великих консалтингових компаній та компаній-аутсорсерів (www.hewitt.com., www.pwcglobal.com., www.dc.com., www.exult.net і багатьох

нших). Однак системний і комплексний аналіз феномена аутсорсингу не проведений.

Сучасний аутсорсинг - це:

- 1) зосередження на основній діяльності;
- 2) передача завдань;
- 3) придбання послуг;
- 4) робота зовнішньої організації;
- 5) залучення зовнішніх ресурсів;
- 6) переведення виробництва;
- 7) передача активів.

Вибір форми аутсорсингу як можливих умов взаємодії з партнером (чи декількома партнерами) здійснюється на етапі аналізу ринку послуг аутсорсингу [2]. Від розвитку конкуренції на ринку послуг аутсорсингу в конкретній сфері діяльності організації залежить загальна кількість альтернативних варіантів, які будуть розглядатися вищим менеджментом компанії в процесі розробки аутсорсинг-проекту.

Керівнику організації необхідно прийняти рішення про можливість використання аутсорсингу, припускаючи розглянути економічну ефективність альтернативних варіантів виконання виявлених на першому етапі функцій, які не є основними для організації, а також функцій входять в спільне і / або розширене ядро діяльності [3]. «Спільне ядро діяльності» ("sharing core"), що передбачає здійснення організацією операцій, життєво важливих для основного роду занять, в тісній, високо інтегрованому співпраці з аутсорсером-партнером. «Розширене ядро діяльності» ("expanded core"), яка передбачає створення нових сфер спеціалізації організації, можливе завдяки утворенню партнерств та мережевих організацій.

Дані види співпраці практично завжди передбачають високий ступінь інтеграції спільних дій і дійсно стратегічні довгострокові партнерські відносини. Це найчастіше приводить до стурбованості організацій щодо захисту сфери основної компетенції в подібних відносинах.

Процедура вибору компанії-аутсорсера:

- 1) визначення вимог до аутсорсеру;
- 2) складання та поширення запиту на надання послуг (request for proposal (RFP));
- 3) вивчення комерційних пропозицій, отриманих від компаній-аутсорсерів;
- 4) визначення відповідності аутсорсера висунутим вимогам;
- 5) прийняття остаточного рішення про вибір аутсорсера.

Цілі застосування аутсорсингу.

Існує досить велика кількість причин, чому організації приймають рішення

віддати деякі функції в аутсорсинг.

Керівництву організації-клієнта слід прийняти рішення про вибір певних функцій або операцій для передачі в аутсорсинг. Можливо, аналіз виконання деяких функцій буде свідчити про високий, конкурентоспроможний рівень їх реалізації всередині організації. У подібних ситуаціях, виконання даних функцій можна цілком покласти на співробітників організації.

Цікавим видається досвід компанії Halliburton, менеджмент якої, за підсумками співвіднесення результатів проведеного дослідження ефективності виконання функцій-кандидатів на аутсорсинг і пропонувані рішень компанією-аутсорсером, прийшов до висновку виконувати деякі функції самостійно.

Важливо провести ретельний аналіз економічної ефективності різних варіантів виконання операцій, кандидатів на аутсорсинг. Обґрунтованим представляється використання наступного метода [4]:

- Вартість виконання функції (включаючи заробітну плату)
- + Вартість сировини (включаючи доставку, зберігання і т.д.)
- + Інвестиційні витрати + Витрати на навчання персоналу
- = Підсумкова вартість виконання функції самостійно організацією

Зрівняти з:

- Вартість послуг, передбачена в контракті
- + Очікувані зміни вартості послуг
- + Додаткові одноразові витрати на аутсорсинг
- + Додаткові постійні витрати на аутсорсинг
- = Підсумкова вартість виконання функції, переданої в аутсорсинг

Вищі керівники повинні визначити цілі та завдання аутсорсингу для організації і донести своє бачення і очікування переваг, які досягаються за рахунок застосування цього методу, до аутсорсера і підлеглих [5]. Цілі організації мають велике значення при виборі аутсорсера і майбутньому управлінні відносинами. Бачення бажаного результату має стати основою всіх етапів процесу: починаючи з визначення цілей і завдань, закінчуючи підписанням контракту. Більш того, і компанії-аутсорсери повинні бути впевнені, що керівництво організації-клієнта має усвідомлені реалістичні очікування щодо процесу та бажання керувати процесом відповідно до розроблених критеріїв ефективності [6].

Обдумування всіх аспектів процесу перетворення має принципове значення як для функцій, які будуть делеговані, так і для здатності організації управляти процесом після підписання контракту. Аутсорсинг дозволяє досягати значних результатів тільки в тому випадку, якщо керівництво організації-клієнта має ясне уявлення про те, що буде робити аутсорсер для досягнення спільних цілей, але і які дії необхідно буде вживати самої організації. Більшість організацій розуміє

необхідність створення групи моніторингу (monitoring team) з представників середньої управлінської ланки, яка точно визначає завдання і здійснює загальне керівництво операціями, виконання яких делеговано аутсорсеру.

Аутсорсинг – це нове і серйозне випробування для керівництва, якому необхідно гарантувати підтримку свого бізнесу і забезпечити більш ефективний контроль [7]. Отже, правління компанії повинно планувати активне інвестування часу і ресурсів на підтримку нового партнерства і демонструвати свою віру в «можливості» постачальника послуг. Відслідковувати ж надання послуг, зміни та витрати буде керівна група. Виконавчий директор та інші керівники компанії повинні зосередити свою увагу на трьох питаннях:

1. Чи сприяє новий контракт створенню акціонерної вартості?

2. Чи вносить постачальник послуг свій внесок у реалізацію стратегічних заходів і цілей?

3. Чи забезпечують процеси управління захист репутації корпорації?

Якщо вклад аутсорсингового партнера в яку-небудь з цих областей сумнівний, правління компанії повинно серйозно переглянути взаємини.

Невиконання однієї з співпрацюючих сторін умов контракту і, отже, припинення взаємодії, може статися внаслідок того, що вимоги визначені надмірно жорстко і вузько, практично не залишаючи простору для впровадження інноваційних методик і, що більш важливо, можливості аутсорсеру для оперативного реагування на неминуче змінюються потреби організації-клієнта. Велика ускладненість переданих функцій вимагає більшої гнучкості, часто припускаючи використання механізму спільної участі в ризиках і винагородах, який мотивує більш ефективну діяльність обох сторін.

Вибір типу взаємин.

На цьому етапі керівники зацікавлених організацій визначають ступінь інтеграції їх дій з аутсорсером, тип взаємин, в рамках якого вони будуть здійснювати співробітництво.

Систематизація та аналіз даних про можливі варіанти взаємин дозволили фахівцям в області аутсорсингу розробити класифікацію видів співпраці. Важливо розуміти, що в даній класифікації не існує «правильних» і «неправильних» відносин. Тип взаємовідносин, які організація планує вибудовувати з постачальником послуг залежить від тих цілей, які вона має намір досягти.

Взаємовідносини організації-клієнта та компанії-аутсорсера можуть сильно варіювати. При виборі типу відносин слід керуватися цілями організації, яка застосовує аутсорсинг. Таблиця, наведена нижче, показує як різні мотиви, які спонукають організації до аутсорсингу, впливають на вибір типу взаємин.

Таблиця – Мотиви спонукання організації до аутсорсингу

Мотиви	Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3	Рівень 4	Рівень 5
Мета аутсорсингу	Рішення одиночної проблеми	Спільне використання ресурсів та технологій	Орієнтація на продовження співпраці в майбутньому	Спільне створення доданої вартості, засноване на об'єднанні активів	Вихід на рівень емерджент- ності
Вибір аутсорсера	Аутсорсер- продавець	Довгостроковий вибір партнера	Стратегічний альянс	Стратегічний альянс	Стратегічний альянс
Критерії	Краще, дешевше, швидше	Підвищення продуктивності	Системна інтеграція. Засновані на довірі	Системна інтеграція. Засновані на довірі	Системна інтеграція. Засновані на довірі
Тривалість відносин	Коротко- строкова	Середньо-або довгострокова	Довгострокова	Довгострокова з відкритою датою	Довгостроко- ва з відкритою датою
Структура	Транзакцій- на	Змішана транзакційних- співробітниць кої	Співпраця	Тісна співпраця	Близька до утворення єдиної організації
Цінові орієнтири	Найменша ціна	Ціна - значимий, але не вирішальний чинник. Іноді спільна участь у ризиках і винагородах	Взаємовигідна ціна, спільна участь у ризиках і винагородах	Взаємовигідна ціна, спільна участь у ризиках і винагородах	Взаємовигідна ціна, спільна участь у ризиках і винагородах
Стратегічне планування	Практично відсутні	Початковий етап	Обширне	Тісно пов'язане зі спільним баченням перспектив	Засноване на плані спільного підприємства
Формальний контроль	Високий	Заснований на малому ступені інтеграції	Заснований на спільних цілях і результатах	Контроль, здійснюваний за допомогою співпраці	Середній або низький
Ступінь інтеграції	Дуже низька або відсутня	Вільне об'єднання	Істотна	Дуже висока	Дуже висока
Довіра	Низьке	Засноване на партнерських взаєминах	Високий рівень взаємної довіри	Найвищий рівень довіри, заснований на спільній діяльності	Найвищий рівень довіри, заснований на спільній діяльності

Результати досліджень

Незалежно від обраних типів відносин кожен раз, починаючи з будівництва взаємовигідних відносин з компанією-аутсорсером, необхідно розглядати процес створення системи взаємовідносин, що надає можливість використання з'являються можливостей, які були б недоступні в разі автономного розвитку організації.

З цієї точки зору, при створенні системи взаємин, організаціям слід вирішити питання про кількість партнерів, що втягуються в процес співпраці.

У разі якщо переданий процес досить масштабний і потребує залучення значної кількості ресурсів, керівництво організації може розглядати варіанти співпраці з одночасно декількома партнерами, які, для досягнення спільних цілей, можуть об'єднати ресурси.

Одна з тенденцій полягає в тому, що делегуються процес ділиться таким чином, що кожен аутсорсер отримує відповідальність за виконання саме тих операцій, на яких він вузько спеціалізується. Таким чином, організація отримує доступ до професіоналізму двох або більше вузькоспеціалізованих аутсорсерів і створює обстановку, в якій обидві компанії-постачальники послуг зацікавлені в кооперації зусиль і інших ресурсів, але все ж відстежують ефективність діяльності один одного.

Висновки

Підводячи підсумок, можна з упевненістю стверджувати, що в постійно мінливих умовах, застосування ускладнюються механізмів взаємовідносин буде успішним у разі інвестування достатньої кількості ресурсів (матеріальних, людських, часових) у побудову систем взаємодії та ефективного управління ними. Цей процес вимагає великих зусиль, однак досвід аутсорсингу показує, що ці зусилля дають результати, що дозволяють організації вийти на якісно новий, більш високий рівень.

Список літератури: 1. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003. – 272 с. 2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Рудая И.Л.: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 288 с. 3. Strategic Outsourcing. // <http://www.outsourcing.com/> 4. Timothy P. Smith. Outsourcing - The Value Proposition. // Outsourcing Institute. 5. Managing the Outsourcing relationship: A Shared Vision Produces Greater Rewards. // Outsourcing Institute. 6. Truth in Outsourcing. // Outsourcing Institute. 7. Бравар Жан-Луї. Ефективний аутсорсинг: Розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Морган Роберт/ Пер. З англ., - Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.

Надійшла до редколегії 19.03.2013

УДК 334: 658.011

Методика вибору компанії-аутсорсера/А. Е. Ю. Передрий// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 128-133. Бібліогр.: 7 назв.

Аутсорсинг - широко застосовуваний в іноземних бізнес-структурах метод перетворень, спрямований на підвищення конкурентоспроможності. У статті представлені методичні положення щодо вибору функцій, які передаються в аутсорсинг тв. Вибору компанії-аутсорсера

Ключові слова: аутсорсинг, компанія-аутсорсер, економічна ефективність, конкурентоспроможність

Outsourcing - is widely used in international business structures by reforms aimed at improving competitiveness. The paper presents the methodological positions selectable functions transferred to outsourcing and selection outsourcing company.

Keywords: outsourcing, outsourcing company, economic efficiency, competitiveness

В.Н. ДВИНСКИХ, ст. преподаватель кафедры ОЭТ, НТУ «ХПИ»,
Харків

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА XXI ВЕКА КАК ОТРИЦАНИЕ ОТРИЦАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы развития экономической теории на современном этапе на основе опыта и внутренней логики исторического развития науки и современных реалий-информационно-технологической революции в эпоху глобализации.

Ключевые слова: парадигма, постиндустриализм, «человек креативный», государственная программа модернизации экономики Украины, ноосферная экономика.

Введение

Фундаментальные изменения в мире, в том числе и в экономике, происшедшие во второй половине XX века, с объективной необходимостью обусловили постановку проблемы коренного переосмысления экономического знания. Мировой экономический кризис 2008 г., по оценкам ряда ученых, не циклический кризис, а системный кризис. Поэтому «латание дыр» в потребительской экономике Запада – слабые попытки спасти систему. Нужны новые подходы, новые ценности, новые ориентиры, новые экономические парадигмы, способные вывести человечество на новый виток развития.

Цель исследования

Показать направления движения экономической парадигмы XXI века и пути решения экономических проблем.

Результаты исследования

Появление новых парадигм закономерно. Они возникают тогда, когда накапливается «критическая масса» задач, не разрешаемых в рамках определенной теории.

Парадигма (от греч. образец, пример) – понятие, которое характеризует состояние научной мысли и отражает господствующую целостную систему взглядов и идей в пределах значительных отрезков человеческой цивилизации. В основе парадигмы лежит определенная концепция, состоящая из исходных понятий, системы основных принципов и законов.

Любая парадигма включает свою группу задач, характерных для данного времени. Например, для парадигм эпохи феодализма – это стремление материально обеспечить граждан уважаемых сословий, в эпоху капитализма – наиболее инициативных граждан.

Экономические парадигмы должны удовлетворять сложившимся в обществе обычаям, системе ценностей. Парадигмы коренным образом меняют представление об источниках и формах богатства, целях хозяйственной деятельности, механизме управления экономикой. Так, меркантилизм отождествлял богатство нации с деньгами, а его источник – со сферой обращения, что вполне оправдано для XVI – XVII вв., когда внешняя торговля имела решающее значение для формирования и развития национальных рынков.

За последние три столетия экономика стала сложным организмом. В ней соединились противоречивые начала: конкуренция и монополия, рыночное саморегулирование и государственное вмешательство и т.д. Отдельные научные школы замечали лишь одну сторону действительности и не видели другую, которая позже становилась объектом изучения иных исследователей. Неудивительно поэтому, что при рассмотрении одних и тех же процессов возникали серьезные различия между экономическими теориями. Их нельзя считать универсальными, т.к. они не анализировали явления экономической жизни, всесторонне и поэтому были асимметричными. Обычно новая теория не только отрицала предыдущую, обнаруживая свойственные ей недостатки, но и преодолевала их. Некоторые авторы (теория цены А. Маршалла, «неоклассический синтез» П. Самуэльсона) обобщали достижения противоположных течений и находили выход из возникающих противоречий, создавая симметричные теории.

Экономической теории известны перевороты в научном знании, которые наиболее существенно повлияли на последующее развитие экономической науки и экономической политики. Как отмечает американский экономист Р. Хайлбронер, чаще всего в экономической литературе в этот смысл выделяют парадигмы А. Смита, К. Маркса, маржинальную и кейнсианскую революции. Причем если взгляды А. Смита на рыночную систему привели к возникновению философии «лессе фер» (невмешательства государства в экономику), позволяющей системе использовать свою способность к саморегулированию и внутреннему порядку; если К. Маркс подчеркивал, что нестабильность и кризисы подстерегают экономическую систему на каждом шагу (разумеется, он не был сторонником капитализма того времени); то философия Дж. Кейнса далека как от Маркса, так и от Смита. Потому что, если Кейнс прав, то политика «лессе фер» Смита – не подходит для капитализма (во всяком случае в период депрессии). И если опять-таки прав Кейнс, предлагая средство государственного регулирования экономики, то прогнозы Маркса о гибели капитализма неверны (или могут быть неверны).

Что касается маржинальной революции, то ее основное значение в том, что она способствовала повороту экономики лицом к человеку и его потребностям.

Формирование новой экономической парадигмы XXI в. Идет, главным образом, по двум направлениям.

Разрабатываются новые подходы в экономической теории, связанные как с трансформацией экономики Украины в соответствии с провозглашенным Конституцией курсом на демократическое, социальное, правовое государство, так и в соответствие с логикой развития самой науки – критическим переосмыслением наследия отечественной и зарубежной экономической мысли.

Ведутся поиски новой экономической парадигмы в масштабе мирового сообщества, связанные с переходом ряда стран в эпоху постиндустриализма и постепенным формированием единой экономической системы.

Руководствуясь логикой цивилизованного подхода к развитию общества, можно сформулировать ряд начал (принципов), образующих основание новой экономической парадигмы.

Экономика как динамическая неустойчивая система постоянно находится в состоянии флуктуаций и необратимых сдвигов. Из равновесного состояния переходит в неравновесное, занимая посредством самоорганизации различные устойчивые положения.

Экономика – открытая система, ее невозможно отделить от других сфер жизни – научно-технической, социальной, политической, культурно-идеологической, экологической. Поэтому экономическая теория в той или иной мере вынуждена становится технико-экономической, социально-экономической, политико-экономической, психолого-экономической, эколого-экономической.

Взаимосвязи хозяйственной системы с ресурсами, целями, потребностями могут изменяться в зависимости от состояния каждой из переменных триады.

Способность «запасов» и «потоков» (аргументов и функций) меняться местами.

Если представить требования к новой парадигме отстраненно, т.е. безотносительно ко времени (прошлому, настоящему или будущему), то их можно сформулировать следующим образом.

Учет многоукладности и экономического неравновесия в обществе и, соответственно, многочисленности социальных ценностей, типов массового и индивидуального сознания (обусловлено 1-м началом).

Ориентация на взаимосвязь между экономикой, техникой, обществом и экологией (2-е начало).

Долговременное повышение ресурсоотдачи и решение энергетических проблем (связано со 2-м и 3-м началами).

Сочетание интересов человека, государства, цивилизации.

Будущая парадигма должна обеспечить: наращивание общественного богатства в духовной сфере; социальный характер общественных отношений;

ориентацию хозяйствования на качественный рост; достижения НТР, опережающее развитие умственного труда и повышение его роли в развитии нации; коренное изменение экономического мышления, образования, воспитания, базирующихся на общечеловеческих и специфических национальных ценностях; соотношение государственного и рыночного регулирования в смешанной экономике; повышение роли и интересов человека в цивилизованном процессе.

Парадигма, удовлетворяющая указанным требованиям, призвана способствовать справедливому распределению доходов в глобальных масштабах; развитию слаборазвитых стран; международной интеграции.

Остановимся более подробно на некоторых аспектах будущей парадигмы. Парадигмы прошлого – это парадигмы вещественного богатства общества, проявляющихся в таких показателях благосостояния, как валовый национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД) и других.

Они исходят из трактовки человека как внутреннего элемента экономической системы – это «экономический человек», фактор производства. В основе новой парадигмы – не вещественное богатство, а сам человек во всем богатстве его способностей и потребностей. «Экономического человека» в этом смысле сменяет «человек креативный», который выходит из процесса производства, становясь рядом с ним. По прогнозам, в материальном производстве будет занято лишь пять процентов трудоспособного населения. Исполнительно-физические функции сменяться творческо-управленческими.

Иное содержание приобретает функция благосостояния. Она не исчезает, а как бы уходит на второй план – в основание системы (не ВНП, не прибыль, а физическое и духовное развитие человека и народа, фиксируемый в интегральном показателе – индекс человеческого развития (ИЧР)). Переход от индустриализма к постиндустриализму связан с переходом от «человека для экономики» к «экономике для человека». Мировая экономика приобретает социальную направленность.

Главными критериями должны стать идеи гуманизма – сберечь Человека и Землю. Экономический рост должен трансформироваться в гармоническое развитие общества и каждого индивида. Рента, которую каждая страна должна выплачивать за пользование и разрушение биосферы, должна стать всеобщим и эффективным регулятором экономик стран мира. Следует заменить расточительную, потребительскую экономику на бережливую, управляемую, программируемую, т.е. речь идет о создании ноосферной экономики. Кроме экологической ренты необходимо ввести новые показатели, отражающие антропогенную перегруженность Земли, модернизировать или аннулировать те, которые не соответствуют новым задачам (к примеру, ВНП, не учитывающий

использование и разрушение биосферы). Необходимо модифицировать производственную функцию $Q=f(C,L)$, вводя кроме капитала (C) и труда (L) категории биосферных, информационных, интеллектуально-творческих и других ресурсов. Таким образом, общая экономика как наука будущего должна включать не только собственно экономику, а и охватывать всю интегральную целостную систему «общество - экономика – биосфера, окружающая среда – природные ресурсы». Создание такой науки – концепции геоэкономического пространства – первейший долг ученых.

Смысл новой парадигмы заключается также в поиске новых способов исследования, в формировании нового понятийного аппарата, адекватно описывающего экономические реальности. Кризис в современной экономической науке во многом связан с невозможностью осмыслить огромное количество новых явлений, используя традиционные методологические принципы исследования. Поэтому перед учеными стал вопрос о формировании такой научной парадигмы, в основу которой был бы положен новый, отвечающий достижениям науки информационный принцип исследования. Именно создание интеллектуально-информационной парадигмы приведет к революционным сдвигам в экономической теории, где важнейшей проблемой будет исследование роли и места человека в информационном обществе.

Выводы

В одной из теорий рыночная экономика представляется в виде целостно существующей системы информационных связей, адекватно описанных законами информации. Содержание разнообразных социально-экономических явлений – информация. В обществе нет неуправляемых, спонтанно протекающих процессов. И порядок, и хаос обусловлены действиями субъектов управления. Стихийно развивающейся экономики нет. Экономическая система без субъектов существовать не может. Данный вывод (с позиций синергетики) в корне меняет представление о рыночной экономике как, стихийной, спонтанно развивающейся системе.

Что касается развития отечественной экономической мысли, то отметим, что на рубеже 80-90-х годов произошел переход от плановой к рыночной парадигме. Но, как отмечает академик А. Чухно, опора исключительно на рыночную теорию не учитывает роль технологического способа производства. Рыночные преобразования дорого обошлись Украине, т.к. ограничились только изменениями в отношениях собственности (разгосударствление, приватизация), а научно технические усовершенствования (информационные технологии, программное обеспечение, формирование носителя изменений – творческих личностей...) оказались за бортом. Но без этого невозможно успешное развитие

економіки. Уже в 90-е роки академик А. Чухно писав про можливість об'єднання індустріально-ринкового і постіндустріального типів розвитку. В теорії необхідно подолати уявлення, що форми власності визначають соціально-економічний прогрес, а навпаки НТР, інформаційно-технологічний спосіб виробництва визначають зміни в виробничих силах, виробничих відносинах і соціальній структурі суспільства (наприклад, зростання середнього класу); при цьому довгострокові стратегії соціально-економічного розвитку повинні визначати держава, а не бізнес.

Це вимагає адекватного відображення як в економічній теорії, так і в викладанні її в ВНЗ. Державна програма модернізації економіки України створює сприятливі умови для підйому науково-технічного рівня і практичної значимості економічної теорії, поповняючи її зміст, підвищуючи творчу активність науково-викладацьких кадрів і студентів.

Таким чином, економічна парадигма ХХІ століття, взявши в себе найбільш цінні положення попередніх парадигм, відкриває нові завдання в науці, обумовлені об'єктивними процесами еволюції людського суспільства.

Список літератури: 1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/За ред. В.Д. Базилевича.- К.: Знання.- Прес, 2006. 2. Історія економічних учень: (сучасний етап): Учебник/Под ред. А.Г. Худокормова.- М.: ИНФРА-М., 1998. 3. Кун Т. Структура наукових революцій М., 1975. 4. Фридмен М. Методологія позитивної економічної науки//Thesis. 1994. 5. Чухно А. Модернізація економіки та економічна теорія, «Економічна теорія №9, 10, 2012.

Надійшла до редколегії 21.03.2013

УДК 334.012.33

Економічна парадигма ХХІ століття як заперечення заперечення /В.Н. Двинських // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 134-139. Бібліогр.: 5 назв.

У статті розглядаються питання розвитку економічної теорії на сучасному етапі на основі досвіду й внутрішньої логіки історичного розвитку науки й сучасні реалії інформаційно-технологічної революції в епоху глобалізації.

Ключові слова: парадигма, постіндустріалізм, «людина креативний», державна програма модернізації економіки України, ноосферна економіка.

The article examines the development of economic theory at the present stage, based on experience and the internal logic of the historical development of science and modern realities, the information technology revolution in the era of globalization.

Key words: paradigm, post-industrialism, "creative people", the state program of modernization of the Ukrainian economy, noosphere economy.

І.В. ДОЛИНА, канд. екон. наук, доц., НТУ “ХПІ”, Харків

ФОРМУВАННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ, У РОЗРІЗІ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Актуальність проблем інноваційного розвитку машинобудівних підприємств пояснює інтерес дослідників до вивчення процесів розроблення й упровадження нових технологій та їх соціально – економічної оцінки. Досягнення будь-якої країни в сучасному ринковому середовищі в значній мірі залежать від результатів її інноваційної діяльності практично в усіх сферах національної економіки.

Ключові слова: інноваційна модель національної економіки, міжнародні рейтинги економіки України, сталий розвиток, напрямки перепрограмування реформ.

Вступ. Будь-яка виробнича, підприємницька, інноваційна і інша діяльність з метою отримання прибутку або інших кінцевих результатів (підвищення рівня життя, охорона природи і тому подібне) потребує інвестицій. Проте інвестиції обмежені, а потреби в них безмірні, тому підприємці, комерсанти, економісти, фінансисти, інженери, дослідники повсякденно стикаються із завданнями вигідного розподілу і ефективнішого їх використання. Ці завдання вирішуються як на локальному рівні окремих підприємства, банків, магазинів і тому подібне, так і на рівні великомасштабних інвестиційних програм. Сьогодні в умовах нової економіки проблема інтеграції інноваційних процесів – це проблема інтеграції науки і виробництва, інновацій і інвестицій, а також розвитку науки і техніки.

Аналіз основних досягнень і літератури. Методологічною базою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців. В процесі дослідження використовувались загальнонаукові методи аналізу, синтезу, порівняння, аналогії та узагальнення. Загальні питання висвітлені у працях відомих вітчизняних учених – економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф. Ф., Валуєв Б.І., Баранчев В. П., Вааг Л. О., Валдайцев С. В., Гуцайлюк З. В., Кужельний М.В., Єфіменко В.І., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Рудницький В.С., Перерва П. Г., Смоляр Л. Г., Соловійов В. П., Трифілова А. А., Фонштейн Н. М., Хачатуров Д. С., Чухрай Н. І., Шнайдер Д., Шумпетер Й., Черваньов Д. М., Яковлев А. І. та ін..

Мета дослідження, постановка задачі. Технологічна самодостатність підприємств особливо зростає в умовах ринкової економіки, тому що дії

конкурентів на ринку змушують підприємства підвищувати якість товарів, розширювати їх асортимент, знижувати собівартість продукції. Ці заходи, природно, вимагають певних витрат, які обов'язково повинні бути відшкодовані, інакше підприємство може збанкрутувати. У зв'язку із цим кожне капіталовкладення повинне бути економічно обгрунтоване, тобто інвестор повинен бути впевнений, що вкладені кошти окупляться, а якщо інвестиції здійснені за рахунок кредиту, то кредит і відсотки за його використання їм будуть повернуті.

Результати дослідження. В цей час найбільш важливими проблемами народного господарства України є підвищення якісних характеристик промислової продукції, зниження її собівартості та підвищення продуктивності праці, суттєве розширення масштабів технічного переозброєння діючих підприємств, їх оснащення новою високоефективною технікою, впровадження прогресивних технологій та сучасних методів управління.

Зменшення матеріаломісткості, підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, використання прогресивних матеріалів – це одна з найбільш актуальних задач промислового виробництва. Створення і освоєння нових матеріалів з високими експлуатаційними характеристиками та стабільними в часі фізико-хімічними властивостями дозволяє розробити принципово нові товари підвищеного попиту, які визначають економічне положення відповідних галузей і країни в цілому.

Впровадження високопродуктивного і прецензійного обладнання, якісно нових технологічних процесів, які базуються на інноваційному принципі – це основний шлях до збільшення виробничих потужностей сучасного виробництва. Таке обладнання і такі технологічні процеси повинні широко використовуватися при виготовленні наукомісткої продукції, яка відповідає кращим світовим досягненням і користується підвищеним попитом на світовому ринку.

Місткість світового ринку наукомісткої продукції сьогодні перевищує 2 трлн. 500 млрд. доларів (доля України складає соту частину відсотку, доля Росії – 0,3%). До 2015-2020 року ринок цієї продукції приблизиться до 4 млрд. доларів. Виходячи з цього, надзвичайно перспективним є напрямок, заснований на стратегії економічного росту. В його основі – ставка на активізацію конкурентних переваг української економіки. Наші дослідження показують, що до таких переваг слід віднести:

- рівень освіти;
- природні ресурси;
- територія та місткий внутрішній ринок;
- дешева і в достатній мірі кваліфікована робоча сила;
- науково-промисловий потенціал;

- наукові школи і конкурентноздатні технології;
- вільні виробничі потужності;
- досвід експорту високотехнологічної продукції;
- виробнича кооперація.

В Україні, яка має значний відсоток вчених всього світу, іншої достойної альтернативи немає. В нашої країни є всі дані для того, щоб в найближчі 7-12 років пройти через радикальне технологічне переозброєння. По всім основним показникам країна має таку ж промислову інфраструктуру, що й розвинуті західні країни. І тільки по розвитку технологічного середовища (система забезпечення якості, стандарти, автоматизація розробок, комп'ютеризація виробництва) ми ще значно відстаємо. Рівень розвитку технологічної інфраструктури – це свого роду водоподіл між індустріальними і післяіндустріальними країнами, який і доведеться перебороти Україні. Вже до 2015 року наша країна може претендувати на 2,5-3 відсотка світового ринку наукомісткої продукції, що буде їй приносити 30-36 млрд. доларів на рік, що одночасно забезпечить також соціальний попит на науку та вищу освіту і приблизно трьохкратний зріст ВВП на душу населення. Демонструючи роль технології в сучасній економіці можна надати такий приклад [Александрова]: в автомобільній промисловості Японії продуктивність праці в 3 рази вища, чим в США, в верстатобудуванні – в 11 раз вище, ніж в Англії. Цей приклад наглядно підтверджує той факт, наскільки виразною і визначною може бути технологічна перевага навіть в самих високорозвинутих країнах.

Проте проблема забезпечення міжгалузевого впливу на інноваційні процеси і координації діяльності органів державної влади в цьому напрямку ставилася знову і знову. Одним із кроків у напрямку її вирішення стало створення у грудні 2005 року Державного агентства України з інвестицій та інновацій як центрального органу виконавчої влади зі спеціальним статусом. За час свого існування агентство поступово об'єднало під своєю егідою цілий ряд елементів інноваційної інфраструктури (Український центр сприяння іноземному інвестуванню, Українську державну інноваційну компанію, Державне підприємство «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм»), що само по собі досить важливо. Хоч створення такої структури органів управління сприяє прогресуючому розриву наукової та науково-технологічної діяльності інноваційних процесів в економіці.

Аналіз діяльності органів виконавчої влади України свідчить про неприпустиму неузгодженість їх дій при реалізації науково-технологічних та інноваційних пріоритетів держави і ставить під сумнів саму можливість здійснення послідовної державної політики у цій сфері. Нижче представлена

схема наявної в Україні системи органів державного управління науково-технологічним та інноваційним розвитком.

У результаті державні науково-технічні програми, навіть якщо вони зорієнтовані на потреби виробництва, виявляються настільки знекровленими, що справити помітний вплив на нього не в змозі. Наукові установи і університети самотужки намагаються робити кроки назустріч виробничим підприємствам, проте отримані ними результати також здебільшого не досягають своїх потенціальних споживачів тому, що ситуація в економіці не стимулює попиту на нові технології та інноваційні розробки. Слід зауважити, що, незважаючи на існування Національного центру впровадження галузевих інноваційних програм і той факт, що останнім часом українська держава спорадично виділяє певні кошти на підтримку інноваційної діяльності, доводиться констатувати, що статус державних інноваційних програм, механізми їх формування і реалізації в Україні лишаються законодавчо невизначеними.

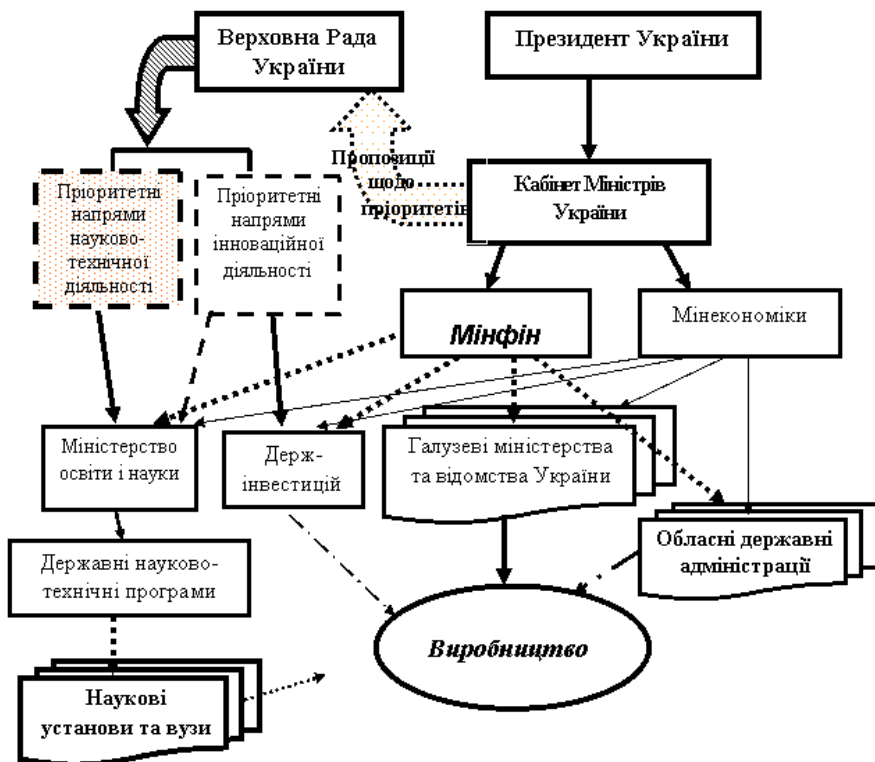


Рис. - Існуюча система державного управління сферою науки і технологій

Все це свідчить, що структура і принципи управління науково-технологічним та інноваційним розвитком в Україні потребують докорінних змін. Ці зміни повинні бути спрямовані на вирішення двох основних проблем:

- забезпечення координації і узгодження дій всіх без винятку органів виконавчої влади для концентрації ресурсів на провідних напрямках науково-технологічної та інноваційної політики як ключового напрямку державного регулювання розвитку економіки;

- створення національної інноваційної системи, яка відзначалась би структурною повнотою і здатністю належною мірою використати інтелектуальні ресурси країни, її все ще потужний науково-технічний потенціал.

Це має бути авторитетний центральний орган виконавчої влади, який очолюється одним із керівників уряду. Він формує державні науково-технологічні та інноваційні програми, які виконуються в інтересах всіх міністерств і відомств, контролює і наставляє бюджетні витрати в науково-технологічній та інноваційній сферах, організує експертизу рівня та ефективності діяльності наукових колективів.

Висновки. Основною причиною неефективного проведення в Україні ринкових реформ є втрата державою важелів управління соціально-економічним розвитком країни. Ні на початку реформ, ні в ході їх проведення не були чітко визначені роль, функції і зміст відповідальності держави за стан країни, яка почала жити в кардинально нових капіталістичних ринкових умовах.

Існуюча методична база рекомендує різні часткові критерії оптимальності інновацій в технологічній сфері: продуктивність праці, рівень механізації, якість продукції, що виготовляється, надійність виконання процесу, собівартість продукції і т.п. Проте, на наш погляд, кожний з цих критеріїв не завжди повною мірою відтворює економічність вибраного варіанту технологічного процесу. Вибір оптимального варіанту технологічного процесу для конкретних виробничих умов пропонується здійснювати на основі порівняння декількох можливих варіантів процесу, кожний з яких забезпечує виготовлення деталей або виробів із заданими техніко-економічними, соціальними та екологічними параметрами. Сучасний етап розвитку нашого суспільства вже не дозволяє приймати рішення тільки на основі техніко-економічного обґрунтування без врахування соціальних і природоохоронних заходів, пов'язаних з використанням даного технологічного процесу.

Список літератури: 1. <http://personal.in.ua/article.php?id=300>. 2. *Горохов В. Г.* Философия науки и техники : монографія / *В. Г. Горохов, В. С. Степин.* – М., 1995. – 294 с. 3. . *Грига В. Ю.* Вплив академічної науки на технологічний розвиток України (на прикладі НАН України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічн. процесом» / *В. Ю. Грига* ; Центр досліджень науково – технічного потенціалу ім. Г.М. Доброва. – К. : НАНУ, 2006. – 20 с. 4. Конкурентоспособность Украины опустилась на 10 позиций: <http://www.unian.net/rus/news/> 5. *Дитер Г. И. Шнайдер.* Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения : учеб. пособие / *Дитер Г. И. Шнайдер.* – Харьков : НТУ «ХПИ», 2003. – 454 с. 6. *Иванов В. Н.* Социальные технологии в современном мире : монографія / *В. Н. Иванов.* – М. : Славянский диалог, 1996. – 335 с. 7. *Князев В. Н.* Человек и технология : монографія / *В. Н. Князев.* – Киев: Наука, 1990. – 132 с. 8. *Ковалев Г. Д.* Инновационные коммуникации : монографія / *Г. Д. Ковалев.* – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 288 с. 9. *Львов Д. С.* Измерение эффективности производства : монографія / *Д. С. Львов, А. Я. Рубинштейн.* – М. : Экономика, 1974. – 220 с. 10. *Мелещенко Ю. С.* Техника и закономерности ее развития : монографія / *Ю. С. Мелещенко.* – Л., 1970. – 324с.

Надійшла до редколегії 21.03.2013

УДК 658.012

Формування нових технологічних поєсів, у розрізі сучасної державної інноваційної політики України / Л.В. Долина // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 22 (995) - С. 140-145. Бібліогр.: 10 назв.

Актуальность проблем инновационного развития машиностроительных предприятий объясняет интерес исследователей к изучению процессов разработки и внедрения новых технологий и их социально - экономической оценки. Достижения любой страны в современной рыночной среде в значительной мере зависят от результатов ее инновационной деятельности практически во всех сферах национальной экономики.

Ключевые слова: инновационная модель национальной экономики, международные рейтинги экономики Украины, устойчивое развитие, направления репрограммирования реформ.

The urgency of the problem of innovated development of machine-building enterprises explains the interest of researchers to the study of the processes of development and introduction of new technologies and their socio - economic assessment. Achievement of any country in the modern market environment to a large extent depends on the results of its innovative activity practically in all spheres of the national economy

Keywords: innovative model of national economy, international rating of economy of Ukraine, steady development, direction of reprogramming of reforms.

В.В. БЛАГОЙ, канд.екон.наук, асистент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОГО ОБСЯГУ ПРОДАЖІВ

В статті досліджено питання використання аналізу практики управління витратами на виробництво і реалізацію продукції. Розглянута методика управління витратами підприємства на основі маржинального аналізу, який доповнено факторним аналізом беззбиткового обсягу продажів.

Ключові слова: собівартість, управління витратами, маржинальний аналіз, факторний аналіз.

Вступ. В Україні відбуваються глибокі економічні перетворення, що не може не позначитися на роботі основного суб'єкта ринкової економіки - підприємства. З переходом на ринкові відносини підвищується самостійність підприємства, а також їх економічна і юридична відповідальність. Різко зростають значення фінансової стійкості суб'єктів господарювання, а також підвищення їх конкурентоспроможності. Уміння ефективно господарювати стає умовою виживання підприємства в конкурентній боротьбі. Максимізація прибутку та підвищення ефективності виробництва є головною метою підприємства в ринкових умовах. Досягнення високих результатів діяльності підприємства неможливо без ефективного управління витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Актуальність даного дослідження посилюється також існуванням тенденції до зростання витрат виробництва у зв'язку з подорожчанням вартості сировини, матеріалів, палива, енергії, а також зростання процентних ставок за користування кредитом, росту витрат на рекламу, представницьких витрат і т.д.

Окремим аспектом проблеми вивчення практики управління витратами підприємства є становлення ринкових відносин, яке вимагає вдосконалення практики управління витратами виробництва з урахуванням особливостей перехідного до ринкової економіки періоду й міжнародного досвіду. Це дозволить фірмі вижити в конкурентній боротьбі, максимізувати прибуток і мінімізувати витрати, забезпечити рентабельну діяльність підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Досягнення високих результатів діяльності підприємства неможливо без ефективного управління витратами на виробництво і реалізацію продукції. Одні автори трактують

собівартість як сукупність, що включає вартість спожитих засобів виробництва і велику частку вартості необхідного продукту, рівну витратам на оплату праці. Інші автори під собівартістю розуміють таку частку сукупної вартості, яка є витратами організації на виробництво і реалізацію продукту, виражена в грошовій формі і втілює в собі витрати минулої і живої (необхідної) праці на його виробництво і реалізацію [1]. Деякі автори розглядають собівартість як частку вартості, яка в процесі обігу повинна повертатися підприємству для відшкодування його витрат [2].

Дослідженню цих питань присвячені праці багатьох авторів, таких, як: Аткинсон Ентони А., Банкер Раджив Д., Вахрушина М.А., Каменицер С.Е., Карпова Т.П., Скригун Н.П., Комісарова І.П., Кондраков Н.П., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б., Янг Марк С., які під поняттям «собівартість» розуміють використання ресурсів на виробництво і реалізацію продукції, які виражені в грошовій формі.

Мета дослідження, постановка задачі. Мета дослідження: визначити методичні підходи використання аналізу практики управління витратами на виробництво і реалізацію продукції та розробити пропозиції щодо їх вдосконалення.

Завдання дослідження: визначити зміст методики управління витратами на підприємстві на основі маржинального аналізу, провести групування витрат в системі маржинального аналізу, провести факторний аналіз безбиткового обсягу продажів продукції.

Матеріали досліджень. Важко переоцінити значення обліку виробничих витрат в економічній діяльності підприємства. Ефективність залежить значною мірою від зниження витрат на одиницю продукції за умови збереження та підвищення її якості. Для того, щоб знизити витрати, потрібно спочатку їх правильно визначити. Це завдання вирішується за допомогою методів калькулювання, кількість яких на сучасному етапі за рахунок пропозицій зарубіжних фахівців наблизилась до десяти. Хоча аналіз зарубіжної літератури свідчить, що саме особливості технології галузей промисловості є основою вибору конкретного методу окремим підприємством, але все ж більшість з нових прогресивних методів з повним розподілом витрат є універсальними. Отже є необхідність у спробі порівняння усієї сукупності методів за деякими критеріями з метою визначення найбільш привабливого для застосування. Це завдання зручно розв'язувати, використовуючи методичний апарат теорії прийняття рішень [3].

Найбільш приваблива система калькулювання визначається за допомогою методу порівняння варіантів, виходячи з 10-бальної шкали з

адитивною оцінною функцією ($F_i = \sum f_{ij} \times K_j$, де f_{ij} - оцінка i -го варіанта за j -тим критерієм за 10-бальною шкалою; K_j - середня значимість j -го критерію; $i=1,n$; $j=1,n$) [4].

Порівняємо такі методи калькулювання як директ-костинг, традиційні методи з повним розподілом витрат (позамовний, передільний, нормативний).

Оцінка буде здійснюватися за критеріями:

а) трудомісткість (складність) методу. Визначимо пропорційно кількості етапів калькулювання (враховуючи такі ускладнення методу як необхідність спеціальної підготовки персоналу для його впровадження, складність розрахунків тощо);

б) рекомендації щодо використання методу з боку провідних фахівців. Визначимо, проаналізувавши вітчизняні та зарубіжні публікації з управління витратами;

в) надійність методу. Вірогідність запобігання безсумнівних помилок при підрахунку собівартості. Визначимо, використавши дані досліджень у цій галузі [5].

Встановимо вагомість кожного критерію, порівнюючи їх за 10-бальною шкалою за принципом «критерій рядка до критерію стовпця»; сформуємо матрицю (табл.1).

Таблиця 1 - Вагомість критеріїв оцінки системи обліку витрат

	Трудомісткість	Надійність	Рекомендації
Трудомісткість	-	3	6
Надійність	7	-	8
Рекомендації	4	2	-

Трудомісткість стосовно надійності оцінена у 3 бали, тобто припускається, що складність впровадження та використання методу на підприємстві є менш значимим фактором при його виборі, ніж точність методу, на 2 пункти ($5-2=3$, оцінка «5» - критерії рівнозначні). Надійність щодо трудомісткості оцінена у 7 балів. Надійність стосовно рекомендацій оцінена у 8 балів. Середня вагомість першого критерію «трудомісткість» стосовно «надійності» та «рекомендацій»: $K_t = (3+6)/2=4,5$. Аналогічно знаходяться середні для надійності і для рекомендацій: $K_n = (7+8)/2=7,5$; $K_r = (4+2)/2=3$.

Таким чином, найважливішим є надійність методу, далі з невеликим

відривом йдуть трудомісткість та рекомендації фахівців. Оцінимо за 10-бальною шкалою кожний метод стосовно кожного з визначених критеріїв. Як зазначалося вище, визначимо ступінь трудомісткості окремого методу пропорційно кількості етапів його виконання (табл. 2).

Таблиця 2 - Визначення ступеня трудомісткості окремого методу

Методи калькуляції	Кількість етапів	Бал (чим більша Т, тим нижчий бал)	Примітки
Директ-костинг	5	4	Значних усиль потребує класифікація витрат
З повним розподілом витрат	4	7	Групу ускладнює нормативний метод

Оцінимо перелічені методи за критерієм «надійність». Проведені дослідження на підставі даних аналізуємого підприємства свідчать, що калькулювання неповних витрат призводить до безсумнівних помилок через неможливість розподілу витрат на змінні та постійні при їх обліку. Спираючись на це твердження, ми оцінили надійність усіх методів калькуляції з повним розподілом у 9 балів. Метод директ-костинг з цього приводу отримав оцінку у 4 бали.

Оцінимо методи за критерієм «рекомендації фахівців». Позитивна рекомендація зарубіжних фахівців оцінювалась у 1 бал, рекомендація щодо застосування на вітчизняних підприємствах у 3 бали. Підсумковий розрахунок оцінної функції кожного з методів (середньозваженої суми балів за кожним з критеріїв) представлений у таблиці 3.

Примітка: «х» - рекомендується до застосування, «-» - не рекомендується.

Результати досліджень. В таблиці 4 представлений остаточний аналіз методів обліку витрат. Найнижчий бал отримав метод з неповним розподілом витрат - директ-костинг. Метод має дуже низьку оцінку економічної безпеки через наявність високої імовірності «програмованих помилок». Оптимальним рішенням є використання директ-костингу паралельно з будь-яким традиційним методом.

Таблиця 3 - Оцінка методів за критерієм «рекомендації фахівців»

Методи калькуляції	А.Апч ерч		К.Др урі		Е.Аткін сон		Ч.Хорн грен		С.Го лов		Л.Нападо вська		Сума балів
	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	
Директ- костиг	х	1	х	1	х	1	х	1	х	3	х	3	10
З повним розподілом витрат	х	1	х	1	х	1	х	1	х	3	х	3	10

Таблиця 4 - Вибір методів за допомогою оцінних функцій

Методи калькуляції	Трудомісткість, бал	Кт	Надійність, бал	Кн	Рекомендації, бал	Кр	Сума балів
Директ- костинг	4	4,5	4	7,5	10	3	78
З повним розподілом витрат	7	4,5	9	7,5	10	3	129

Таким чином, виходячи з критеріїв трудомісткості, надійності та рекомендацій щодо застосування, найбільш привабливими залишаються традиційні методи калькулювання з повним розподілом витрат. Вони є відносно простими, точними та мають великий досвід використання на вітчизняних підприємствах.

Висновки. Методичний підхід дозволить одержати найбільш розгорнуту картину безбиткового обсягу продажів. Проведені дослідження дозволили удосконалити методику управління витратами підприємства на основі маржинального аналізу, який на відміну від існуючого, включає факторний аналіз безбиткового обсягу продажів.

Список літератури. 1. Белоботецкий И.А. Прибуток підприємства/ И.А.Белоботецкий // Фінанси України. – 2009. – №3 – С. 40 - 47. 2. Бариленко В.И. Методы экономического анализа / Под ред. В.И. Бариленко и др. – Саратов: Изд. Сарат. универ., 2005. – 200 с. 3. Пошуків В. Фінансові проблеми стабілізації української економіки / В. Пошуків // Економіка України. – 2007. – №1. –

С. 7-10. 4. *Резников Л.* Финансовый стан і фінансова політика виробничих підприємств / *Л. Резников* // Економіка України. – 2007. – №7. – С. 11-14. 5. *Сотникова Л.В.* О формировании финансовых результатов / *Л.В. Сотникова* // Бух. учет в Украине. – 2007. – №1. – С. 15-17.

Надійшла до редколегії 21.03.2013

УДК 658.6:65.011.47

Факторний аналіз беззбиткового обсягу продажів / АААААААА // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 146-151. Бібліогр.: 5 назв.

В статье исследован вопрос использования анализа практики управления расходами на производство и реализацию продукции. Рассмотрена методика управления расходами предприятия на основе маржинального анализа, который дополнен факторным анализом безубыточного объема продаж.

Ключевые слова: себестоимость, управление расходами, маржинальный анализ, факторный анализ.

The paper investigates the use of analysis of management practices cost of production and sales. The method of cost management on the basis of marginal analysis, factor analysis is supplemented break-even sales.

Keywords: cost, management cost, marginal analysis, factor analysis.

УДК 65.011.4

Н. М. ПОБЕРЕЖНА, старший викладач каф. ЕА і О НТУ «ХПІ», Харків
Р.О. ПОБЕРЕЖНИЙ, аспірант кафедри ОВ і УП НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пропонується огляд сучасного стану машинобудівних підприємств Харківського регіону. Визначено основні тенденції їх функціонування та стратегічного розвитку.

Ключові слова: потенціал, інновації, інвестиції, трудові кадри, фінансовий стан, стратегічний розвиток, прибутковість.

Вступ. Формування, використання та управління стратегічним розвитком підприємств постійно знаходяться під впливом зовнішнього середовища, проте промислові підприємства також здійснюють вплив на нього. Такий взаємний вплив зумовлює необхідність виявлення основних особливостей, тенденцій господарювання у зовнішньому та внутрішньому середовищі досліджуваних промислових підприємств машинобудівної галузі

© Н. М. Побережна, Р.О. Побережний, 2013

у промисловому комплексі в Україні, а також у Харківському регіоні як сегменті зовнішнього оточення підприємств.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідженню питань, пов'язаних з визначенням, управлінням ефективності використання потенціалу та розвитку підприємств приділяли увагу такі вчені як Хачатуров Т. С. [1], Петухов Г. Б. [2], Армстронг М. [3], Мазур І. І. [4], Друкер П. [5], Гонтарева І. В. [6], Менар К. [7], Ансофф І. [8], Мухин В. І. [9], Салига С. Я. [10] та інші. В їх працях представлено аналіз та пропозиції з формування, розвитку та управління підприємством, розкрито питання взаємозв'язку об'єкту та суб'єкту з точки зору процесу управління.

Мета дослідження, постановка задачі. Незважаючи на існуючі системні дослідження науковців, залишаються недостатньо розробленими питання визначення впливу зовнішнього мінливого оточення на діяльність промислових підприємств, у тому числі машинобудівних, та питання взаємозв'язку умов зовнішнього середовища та ефективності функціонування та стратегічного розвитку цих підприємств. Тому, **метою дослідження є** висвітлення результатів аналізу особливостей господарювання промислового комплексу, а саме машинобудівних підприємств Харківського регіону, які створюють умови для ефективного використання їх поточного (базового) потенціалу та потенціалу розвитку.

Результати досліджень. В дослідженні обрано 19 провідних машинобудівних підприємств, продукція яких користується попитом на ринку товарів виробничого призначення, які є відомими у Харківському регіоні за результатами господарювання, формують значні фінансові притоки до бюджету міста та області. Аналіз результатів використання виробничого потенціалу було проведено за 2007 – 2011 рр. З метою визначення загальних тенденцій зміни виробничого потенціалу машинобудівних підприємств регіону був застосований метод усереднення критеріальних оцінок.

У 2010, 2011 роках Фонд «Ефективне управління» разом з Всесвітнім економічним форумом вперше дослідив всі 27 регіонів України (табл. 1). Перше місце в регіональному індексі посіло м. Київ, друге – Дніпропетровська область. У п'ятірку лідерів увійшли також Харківська, Київська і Донецька області. Дослідження показало істотний розрив між регіонами в оцінці таких складових індексу конкурентоспроможності як інфраструктура, вища освіта і професійна підготовка, технологічна готовність, а також розмір ринку.

Як свідчать дані табл. 1, у 2011 р. Харківська область посіла 3-є місце в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України. Її сукупний індекс склав 4,05 бала, що на 0,18 бала більше, ніж середній результат по Україні (3,87).

Порівняно з минулим роком оцінка регіону зросла на 0,01 бала в індексі і на 4 позиції в рейтингу конкурентоспроможності. Харківський регіон отримав рівномірні результати за всіма субіндексами.

Таблиця 1 - Конкурентоспроможність регіонів України у 2011 р. [11]

Рейтинг	Регіон	Бал за роками		Зміни
		2010	2011	
1	Київ	4,21	4,26	+0,05
2	Дніпропетровська	4,12	4,10	-0,02
3	Харківська	4,04	4,05	+0,01
4	Київська	-	4,04	-
5	Донецька	4,06	4,03	-0,03
6	Запорізька	3,95	3,98	+0,03
7	Севастополь	-	3,96	-
8	Одеська	3,94	3,95	+0,01
9	Полтавська	3,98	3,94	-0,04
10	Львівська	4,09	3,88	-
11	Миколаївська	-	3,87	-
	В середньому по регіонам	3,97	3,87	-0,10

Інновації, вища освіта і професійна підготовка, інфраструктура і розмір ринку (у відповідності з структурою індексу) визнані основними конкурентними перевагами Харківського регіону. За двома першими показниками регіон посів перше і друге місця, за двома останніми показниками – четверті місця відповідно. Область відстає від інших за рівнем розвитку інституцій та ефективності ринків праці і товарів. За першою складовою регіон посів дуже низьке 25-е місце, за останніми – 18-е і 15-е місця відповідно. Щодо виробництва промислової продукції (табл. 2.), її індекс постійно зростає, хоча у 2010 р. та 2011 р. був нижчим, ніж у промисловості по Україні. У 2011р. виробництво промислової продукції порівняно з попереднім роком зросло на 5,5%, в цілому по Україні – на 7,6%. У машинобудуванні випуск продукції збільшився на 13,8%.

Доля машинобудування у реалізації промислової продукції у Харківському регіоні (рис. 1) у порівнянні з Україною має усталену тенденцію і перебуває на рівні 18 – 19%.

Таблиця 2 - Індеси промислової продукції, % [12]

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	січень- квітень 2012
Україна	114	107	116	113	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	100,7
Харківська обл.	117	105	111	116	112,5	105,9	109,6	103,6	79,7	105,8	105,5	102,0

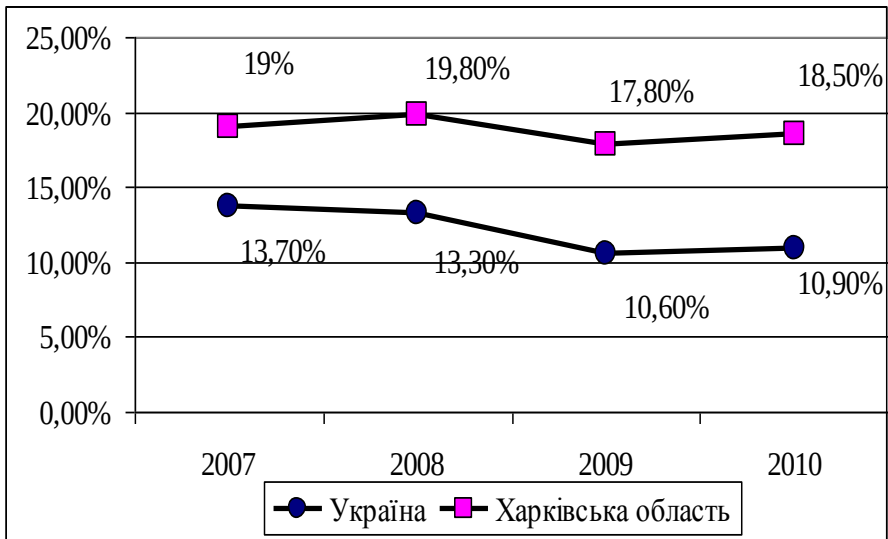


Рис. 1 - Структура обсягів реалізованої промислової продукції за видами діяльності, %

Харківський регіон має суттєві здобутки у реалізації промислової продукції на експорт. У січні – травні 2012р. підприємства та організації Харківської області експортували продукцію до 95 країн світу, імпортні товари надійшли до підприємств зі 103 країн. Експортні поставки склали 814,7 млн. дол. США, що на 16,8% більше, ніж у січні – травні 2011р., імпортні надходження зросли на 46,8% і становили 1201 млн. дол. США. Експорт товарів до країн СНД у січні – травні 2012р. склав 531,2 млн. дол., до інших країн світу – 283,5 млн. дол. Імпортні надходження становили 416,5 млн. дол. та 784,5 млн. дол. відповідно. Обсяги експорту товарів до країн СНД порівняно з січнем – травнем 2011р. збільшились на 2,6%, імпорту – на

13,6%. Обсяги експорту до інших країн світу зросли у 1,6 рази, імпортні надходження – у 1,7 рази.

У січні – травні 2012р. до країн СНД експортовано 65,2% усіх товарів, до інших країн – 34,8%. З країн СНД імпортовано 34,7% усіх товарів, з інших країн світу – 65,3%. Основними ринками збуту товарів області були країни СНД (65,2%), Азії (15,6%) та Європи (11,6%). Потреби в імпортних товарах на 34,7% задовольнялися за рахунок поставок з країн СНД, на 31,2% – з країн Азії та на 27,3% – з країн Європи. Питома вага експортних поставок до країн ЄС у загальному обсязі експорту області складала 11,9%, імпортних надходжень – 24,9%. Найбільші обсяги експортних поставок здійснювались до Російської Федерації – 48,7%, Казахстану – 4,6%, Єгипту – 4,3%, Індії – 4,2%, Білорусі – 3,2%, Латвії – 3,1%, Грузії – 2,4%, Іспанії – 2,2%, Молдови, Республіки – 2,2%, Узбекистану – 1,7%, Азербайджану – 1,5%, Польщі – 1,5%.

Аналіз обсягів реалізації промислової продукції для вітчизняних споживачів і на експорт підтверджує достатньо високий рівень використання підприємствами свого поточного потенціалу та його можливості до зростання, які зумовлюються здобутками в інноваційній діяльності.

Щодо реалізації інноваційної продукції (рис. 2), як в Україні в цілому, так і в Харківській області вона має позитивну тенденцію до зростання, проте у Харківській області така тенденція перевищує показники по Україні.

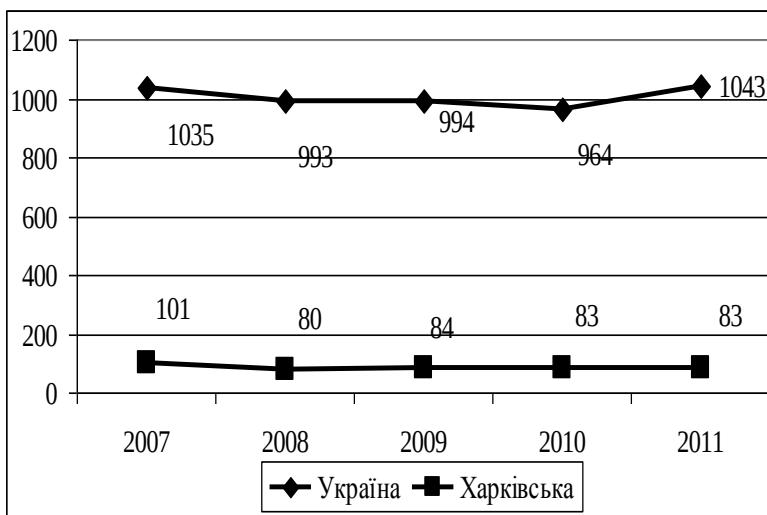


Рис. 2 - Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, од.

За напрямками інноваційної діяльності промислові підприємства здійснювали: придбання науково-дослідних розробок, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, придбання інших зовнішніх знань, навчання та підготовка персоналу, ринкове запровадження інновацій, динаміка яких наведена у табл. 3.

Таблиця 3 - Структура інноваційне активних підприємств у 2007–2011 рр., % (розраховано за даними [11, 12])

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
Інноваційне активні підприємства	9,6	7,9	9,6	13,8	16,2
За напрямками інноваційної діяльності:					
внутрішні науково-дослідні розробки	8,8	9,4	11,7	15,32	12,4
придбання науково-дослідних розробок	13,9	9,2	12,4	8,48	7,6
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7,8	7,0	10,8	7,9	10,3
придбання інших зовнішніх знань	5,8	5,6	8,9	6,84	1,0
навчання та підготовка	...	5,6	6,8	15,18	2,9
ринкове запровадження інновацій	...	8,0	9,2	6,98	1,3
інші	8,7	11,4	15,1	13,27	12,2

Серед наведених напрямів найбільшу увагу підприємства приділяли внутрішнім науково-дослідним розробкам, питома вага яких за п'ять років з 2007 р. по 2011 р. збільшилися на 3,6%, придбанню машин, обладнання та програмного забезпечення з їх зростанням на 1,5%. Проте скоротилися впровадження підприємств з навчання та підготовки персоналу на 2,7%, придбання інших зовнішніх знань на 4,8%, що у стратегічній перспективі може негативно вплинути на використання потенціалу стратегічного розвитку промислових підприємств.

Щодо внутрішніх інновацій, які впроваджували промислові підприємства (табл. 4), можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу і позитивну тенденцію до зростання як в Харківській області, так і в Україні мають технологічні інновації, організаційні залишаються незмінними, а

продуктові або товарні та маркетингові зменшуються, що особливо стосується перших. Такий стан можна пояснити важливістю технологій у забезпеченні конкурентоспроможності продукції виробничо-технічного призначення.

Таблиця 4 - Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації (% до загальної кількості обстежених)

Показник	Підприємства, що впроваджували											
	Інноваційну продукцію			Інноваційні процеси			Організаційні інновації			Маркетингові інновації		
	2005 - 2007	2007 - 2009	2009 - 2011	2005 - 2007	2007 - 2009	2009 - 2011	2005 - 2007	2007 - 2009	2009 - 2011	2005 - 2007	2007 - 2009	2009 - 2011
Україна	11,3	10,8	11,4	10,0	10,7	11,5	3,8	4,2	3,8	3,7	4,1	3,7
Харківська область	12,8	10,2	10,9	14,2	16,7	23,6	4,2	4,5	4,3	3,8	4,6	3,1

Порівнюючи тенденції у промисловості та машинобудуванні, можна знайти окремі відмінності, що полягають в переважанні у машинобудуванні продуктивних інновацій (більш 22%, в той час як в Україні в цілому цей показник дорівнював в середньому 11%), що також відноситься до виробництва машин та устаткування (19%), електричного, електронного та оптичного устаткування (23%), транспортних засобів та устаткування (26%) за останні 6 років.

Упродовж 11 років збільшуються також обсяги наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств (табл. 5). Питома вага Харківської області у цьому напрямі інноваційної діяльності становить 18,16% у 2011 р. у порівнянні з 16,65 у 2000 р., що свідчить про існування потреби виробництва у розроблені інновацій та їх використанні для підвищення ефективності використання поточного потенціалу промислових підприємств.

У державний департамент інтелектуальної власності України у 2010 р. від суб'єктів Харківської області подано 14,7% заявок від їх загальної кількості в Україні, а у патентні відомства інших країн – 31,25%, що в цілому сприятиме впровадженню інновацій у виробництво та активізації розвитку виробничого потенціалу підприємств промисловості у відповідності з

інноваційною моделлю розвитку економіки України і стратегією сталого розвитку Харківської області до 2020 р.

Таблиця 5 - Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна, млн. грн.	1978,4	3319,8	4112,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7	9867,1	10349,9
Харківська обл., млн. грн.	329,5	509,9	640,9	772,5	901,4	1130,5	1419	1408,9	1765,5	1879,3

Впровадження інновацій вимагає істотного інвестування. Щодо інвестицій в основний капітал (табл. 6), Харківська область з 2002 р. по 2012 р. стабільно мала 5 – 6% від загальних інвестицій в Україні. За обсягом інвестицій на одну особу в основний капітал Харківська область уступає Україні і має 84,4 % у 2011 р. та 71,9% за три місяці 2012 р., не дивлячись на те, що за цим показником область мала показники, що перевищували їх значення по Україні з 2002 по 2007 рр.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу умов зовнішнього середовища можна стверджувати, що, потенціал промисловості в цілому та машинобудування зокрема є значним, що дозволяє розглядати промислові підприємства як основу для підвищення ефективності та розвитку потенціалу регіону та його окремих підприємств.

Таблиця 6 - Інвестиції в основний капітал

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Україна, млн. грн.	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	171091,87	238174,6
Харківська обл., млн. грн.	2468	3554	5055	5775	7957	12051	11819	8315	8214,64	12095,17

Висновки. Проведений кількісний аналіз досягнутих результатів діяльності підприємств дозволив виявити загальні тенденції функціонування суб'єктів господарювання. Для науково обґрунтованих висновків про використання поточного потенціалу та потенціалу стратегічного розвитку машинобудівних підприємств необхідно провести додаткові дослідження за

допомогою економіко-математичних методів і моделей, які дозволять визначити не тільки явні, але й виявити латентні тенденції, що характеризують процеси управління потенціалом стратегічного розвитку на сучасних машинобудівних підприємствах.

Список літератури: 1. *Хачатуров Т.С.* Экономика предприятия / *Т.С. Хачатуров, Г.З.Суша, Г.К.Онопrienко.* – М.: Высшая школа, 2008. – 370 с. 2. *Петухов Г.Б.* Методологические основы внешнего проектирования целенаправленных процессов и целеустремленных систем / *Г.Б. Петухов, В.И. Якунин.* – М.: АСТ, 2006. – 504 с. 3. *Армстронг М.,* Управление эффективностью работы / *М. Армстронг, А. Бэрн А.* Пер.с англ. – 2-е изд. – М.: Hippo Publishing, 2007. – 384 с. 4. *Мазур И.И.* Эффективный менеджмент / *И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдергоме* / Под общ. ред. *И.И. Мазура.* – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с. 5. *Друкер П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / *П. Друкер;* пер с англ. – М.: ФАИР-Пресс, 1998. – 388 с. 6. *Гонтарева І.В.* Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / *І.В. Гонтарева.* – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с. 7. *Менар К.* Экономика организаций / *К. Менар;* пер с франц.; под ред. *А.Г. Худокормова.* – М.: Инфра-М, 1996. – 160 с. 8. *Ансофф И.* Стратегическое управление / *И. Ансофф;* пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. 520 с. Методы исследований и организации экспериментов / Под ред. проф. *К.П. Власова.* – Х.: Гуманитарный Центр, 2001. – 256 с. 9. *Мухин В.И.* Исследование систем управления / *В.И. Мухин.* – М.: Экзамен, 2003. – 384 с. 10. *Салига С.Я.* Удосконалення методів оцінки ефективності діяльності підприємства / *С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова, О.В. Скачкова.* – Запоріжжя: ЗІДМУ, 2007. – 56 с. 11. Отчет о конкурентоспособности Украины 2009, 2010, 2011 опубликован Фондом «Эффективное Управление» в сотрудничестве с Всемирным экономическим форумом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.feg.org.ua>. 12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 22.03.2013

УДК 65.011.4

Особенности хозяйствования машиностроительных предприятий харьковского региона как основа для их эффективного функционирования та стратегического развития / Н.М. Побережна, Р.О. Побережний // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 151-159. Бібліогр.: 12 назв.

Предлагается обзор современного состояния машиностроительных предприятий Харьковского региона. Определены основные тенденции их функционирования и стратегического развития.

Ключевые слова: потенциал, инновации, инвестиции, трудовые кадры, финансовое состояние, стратегическое развитие, прибыльность.

An overview of the current state of engineering companies in Kharkiv region. The main trends of their operations and strategic development.

Keywords: potential, innovation, investment, labor, personnel, financial performance, strategic growth, profitability.

Н.М. ВОЛОСНІКОВА, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ДИСПЕРСІЙНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОГІСТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто теоретичні аспекти дослідження питань математичного моделювання інтегрованої логістики процесів. Представлено функціонально-структурний підхід до формування явища дисперсійної характеристики логістизації процесів на підприємствах.

Ключові слова: інтегрована логістизація процесів, математична модель.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові перетворення привели до інтенсивних досліджень нового науково-практичного напрямку – логістики. В даний час діапазон діяльності, що охоплюваний логістикою, постійно розширюється, включаючи не тільки внутрішньофірмову, але й міжфірмову, міжгалузеву, інституційну та інші види логістичної координації та інтеграції.

У сьогоденні накопичений цінний досвід розробки програмно-цільових програм, постановки і моделювання локальних і глобальних завдань. У той же час, нові умови вимагають творчого переосмислення науково-теоретичних і практичних розробок до проблеми математичного моделювання інтегрованої логістизації процесів на підприємствах. Логістичний підхід вимагає нової методології, методів і моделей опису об'єктів та прийняття управлінських рішень. Сьогодні у вітчизняній економічній науці явно відчувається брак теоретичних і методичних розробок з даної проблематики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми логістичної діяльності в умовах розвинутої ринкової й трансформаційної економіки широко досліджуються як вітчизняними так і закордонними науковцями, серед яких можна назвати: В. Амітан, Л. Балабанова, М. Дороніна, Є. Крикавського, Р. Ларіна, В. Ніколайчука, О. Тридід, Н. Чухрай, О. Шубіна, Б. Анікіна, А. Гаджинського, Л. Міротіна, А. Семененко, В. Сергєєва, Д. Бауерсокса, Дж. Бушера, Д. Клосса, Дж. Хескетта та ін.

Вивченню питань, пов'язаних з адаптацією підприємств до умов функціонування, що змінюються, останнім часом приділяється все більше уваги. Серед вітчизняних і зарубіжних учених, які зробили внесок у розробку теоретичних і методичних аспектів адаптації слід виділити

К. Багриновського, І. Баєва, О. Балацького, В. Буркова, В. Гальперіна, О. Горського, К. Ерроу, С. М. Ілляшенка, Р. Коуза, Г. Саймона, А. А. Садекова, А. Чандлера, О. О. Шубіна та ін. Проблемам розробки методів, моделей і засобів для систем обробки інформації і управління присвячені роботи В. Глушкова, А. Івахненко, М. Годлевського, А. Павлова, Д. Поспелова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте деякі теоретичні, методологічні і практичні аспекти потребують подальших досліджень. На сьогодні відсутні комплексні дослідження питань математичного моделювання інтегрованої логістизації процесів та явища дисперсійної характеристики логістизації процесів на підприємствах. Цей факт зумовлює необхідність здійснення подальших теоретико-методичних і прикладних досліджень у даному напрямку вивчення логістичних процесів.

Постановка завдання. Основною метою даної наукової публікації є подальша розробка методологічних та наукових питань математичного моделювання інтегрованої логістизації процесів та явища дисперсійної характеристики логістичних процесів на підприємствах. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених у галузі логістики з застосуванням математичного апарату.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених у галузі логістики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завданням математичного опису інтегрованої логістизації процесів є встановлення кількісних співвідношень між її вихідними показниками, елементами режиму робочого процесу логістичних ланцюгів, конструктивними та якісними характеристиками логістичної системи, умовами протікання логістичного процесу і діючими факторами. Підсумком математичного опису інтегрованої логістизації процесів є побудова її математичної моделі.

Математична модель, з достатньою точністю відображає реальний хід інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, відкриває широкі можливості в проектуванні ефективної інтегрованої логістизації процесів, їх дослідженні, розробці та знаходженні принципово нових результативних логістичних рішень. Не менш важливою її перевагою є надання можливостей для широкого застосування при вирішенні зазначених завдань методу моделювання з використанням програмування, що дозволяє різко скоротити трудомісткість і дозволяє проаналізувати безліч варіантів при пошуку оптимального логістичного рішення.

Всі різновиди математичного опису інтегрованої логістизації процесів можна звести до двох принципово відмінних підходів: побудова детермінованих моделей і побудова ймовірносно-статистичних моделей.

Ймовірносно-статистичні моделі дозволяють оцінити рівень обчислювальної величини, виявити випадкові та систематичні її складові, але при цьому не пояснюють фізичної сутності явища її утворення. У цьому випадку явище розглядається як «чорний ящик» та між вихідними й вхідними величинами встановлюються кореляційні залежності. Крім того, за ймовірносно-статистичної моделлю неможливо розрахувати конкретне значення обчислювальної величини, а можливо лише оцінити межі її зміни. При побудові моделей такого типу необхідно приводити значний обсяг експериментів для збору статистичних даних.

Детерміновану модель будують на основі теоретичного та експериментального дослідження сутності інтегрованої логістизації процесів, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між транзакціями. Іншими словами, побудова детермінованої моделі інтегрованої логістизації процесів засновано на розкритті внутрішнього змісту «чорного ящика», і в цьому полягає головна перевага детермінованих моделей, так як знання та розуміння сутності логістичної системи, її глибинних закономірностей дозволяє знаходити ефективні й принципово нові шляхи підвищення якості, продуктивності інтегрованої логістизації процесу, а також зниження логістичних витрат та транзакційних витрат пов'язаних із логістизацією процесів.

Однак, як і будь-яке явище або процес, інтегрована логістизація процесів на підприємствах може бути повністю не пізнана, і завжди будуть залишатися елементи невизначеності, обумовлені обмеженістю пізнавальних можливостей. Встановлені класичні закономірності логістизації процесів охоплюють тільки загальні його риси, в той час як реальна інтегрована логістизація процесів має багато індивідуальних сторін, тому будь-який закон певною мірою схематизує і спрощує явище. Найкращий результат має місце при побудові інтегрованої моделі, що є сукупністю детермінованою і ймовірносно-статистичної моделей.

Математична модель інтегрованої логістизації процесів являє собою сукупність рівнянь, що визначають значення вихідних його показників, і обмежень на ті чи інші аргументи рівнянь у вигляді конкретних значень або нерівностей. У загальному вигляді математичну модель інтегрованої логістизації процесів на підприємстві можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

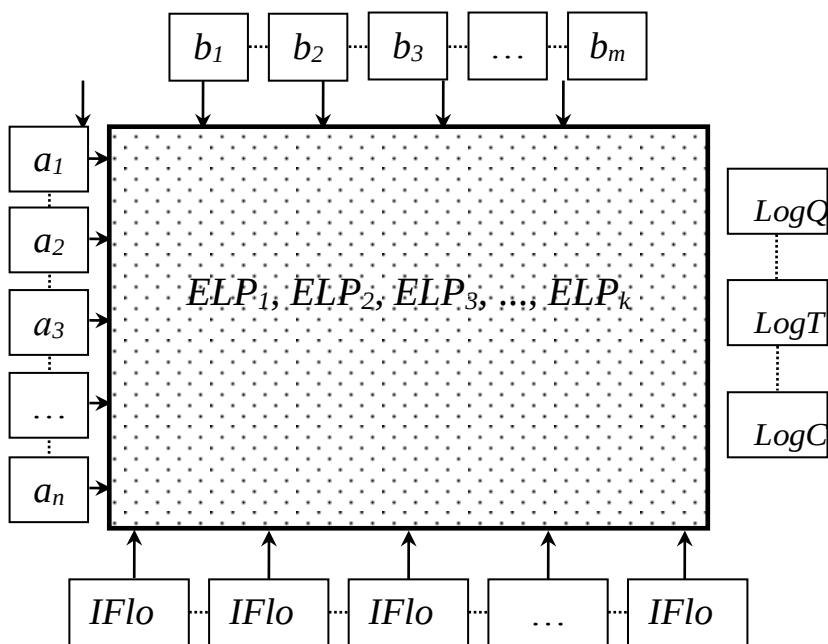


Рис. 1 – Схема формування вихідних показників інтегрованої логістизації процесів

Позначимо вихідні показники через, $LogQ$, $LogT$ та $LogC$ (де $LogQ$ – якість інтегрованої логістизації процесів; $LogT$ – час, що витрачається на логістичні операції; $LogC$ – логістичні витрати); $a_1, a_2, \dots, a_n$ – характеристики елементів, що поступають в логістичну систему; $b_1, b_2, \dots, b_m$ – характеристики логістичної системи; $ELP_1, ELP_2, \dots, ELP_k$ – елементи режиму логістичного процесу; $IFlog_1, IFlog_2, \dots, IFlog_l$ – інституційні фактори, що діють на логістичну систему, і умови протікання логістичного процесу.

Встановлення якісних і кількісних зв'язків між перерахованими величинами є однією з найважливіших завдань методології планування інтегрованої логістизації процесів на промислових підприємствах.

У загальному вигляді математичну модель можна записати наступним чином:

$$\text{Log}Q = f_1(a_1, a_2, \dots, a_n; b_1, b_2, \dots, b_m; \text{ELP}_1, \text{ELP}_2, \dots, \text{ELP}_k; \text{IF log}_1, \text{IF log}_2, \dots, \text{IF log}_l; \eta Q),^{1)}$$

$$\text{Log}T = f_1(a_1, a_2, \dots, a_n; b_1, b_2, \dots, b_m; \text{ELP}_1, \text{ELP}_2, \dots, \text{ELP}_k; \text{IF log}_1, \text{IF log}_2, \dots, \text{IF log}_l; \eta T),^{2)}$$

$$\text{Log}C = f_1(a_1, a_2, \dots, a_n; b_1, b_2, \dots, b_m; \text{ELP}_1, \text{ELP}_2, \dots, \text{ELP}_k; \text{IF log}_1, \text{IF log}_2, \dots, \text{IF log}_l; \eta C),^{3)}$$

де ηQ , ηT , ηC – фактори, що впливають відповідно на якість інтегрованої логістизації процесів; час, що витрачається на логістичні операції та логістичні витрати. Для вирішення практичних завдань необхідно ці залежності виразити в явному вигляді.

В ході логістичного процесу безперервно змінюються якісні характеристики інтегрованої логістизації процесів на підприємствах, розвиток яких відбувається під впливом численних факторів, серед яких особливе місце займає інституційний фактор. Все це в підсумку призводить до появи відхилень якості інтегрованої логістизації процесів ($\text{Log}Q$), часу, що

витрачається на логістичні операції ($\text{Log}T$) і логістичних витрат ($\text{Log}C$)

від заданих значень.

Інтегрована логістизації поточкових процесів дозволяє здійснювати системну раціоналізацію складних виробничих систем. Підвищення організованості та ефективності функціонування логістичних систем виробництва призводить до ефективних конкурентних переваг підприємства на ринку.

У сучасних умовах стабільність конкурентних переваг промислових підприємств можлива за умови безперервної організаційно-технічної трансформації інтегрованої логістизації процесів на підприємствах з метою наближення реально існуючих поточкових процесів до їх оптимальних проектів.

Ця організаційно-технічна трансформація являє собою безперервний процес гнучкої адаптації логістичних процесів до безупинно мінливих умов ринку та інституційних чинників. Для досягнення стійкої конкурентоспроможності на ринку процес трансформації логістичних процесів повинен відбуватися як процес конвергенції існуючої моделі організації з її ідеальним проектом. Якщо проводити точні вимірювання процесу конвергенції, то можна розрахувати різницю між цими параметрами. Описане явище є дисперсійною характеристикою логістичних процесів.

При вивченні явища дисперсійної характеристики логістичних процесів можна застосувати одночасно дві форми графічного відображення цього явища: точкову діаграму та криву, що описує явища дисперсійної характеристики логістизації процесів, тобто криву диференціального розсіювання.

Точкова діаграма будується наступним чином. По осі ординат відкладаються кількісні значення вихідного показника інтегрованого логістичного процесу, а по осі абсцис, кількість транзакцій пов'язаних з даними логістичним процесом (рис. 2). Перевага такої форми відображення явища дисперсійної характеристики логістичних процесів полягає в можливості спостереження динаміки зміни кількісні значення вихідного показника логістичного процесу.

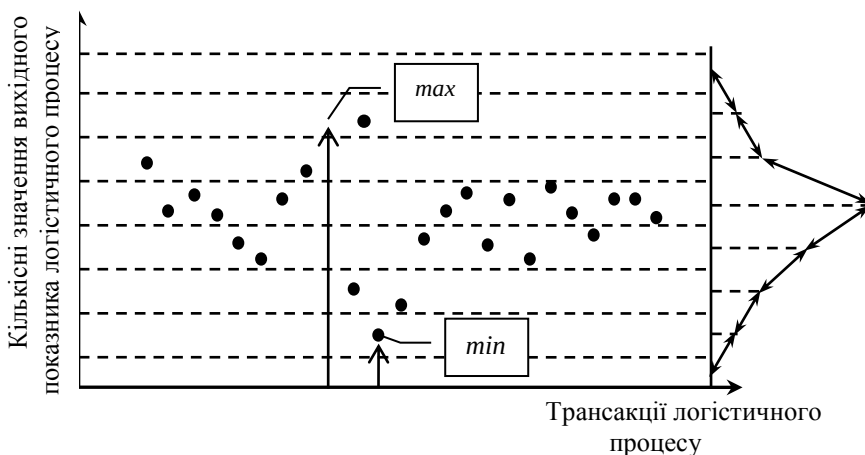


Рис. 2 – Точкова діаграма явища дисперсійної характеристики логістичних процесів

Побудова кривої диференціального розсіювання (описує явища дисперсійної характеристики логістичних процесів) здійснюється наступним чином. На точковій діаграмі через *max* і *min* значення вихідного показника логістичного процесу проводять лінії, паралельні осі абсцис і ділять відстань між ними на n однакових інтервалів. З середин інтервалів відновлюють перпендикуляри до лінії, проведеній паралельно осі ординат, і на кожному перпендикулярі відкладають відрізок, пропорційний кількості значень вихідного показника логістичного процесу, що потрапили в даний інтервал.

З'єднавши кінці відрізками у вигляді ламаної лінії, отримаємо фактичну криву, яка характеризує дисперсійний характер логістичних процесів.

Для кількісної оцінки дисперсійного характеру інтегрованих логістичних процесів можна використовувати інструментарій математичної статистики і теорії ймовірностей.

Тоді основною числовою характеристикою можна вважати величину поля дисперсійного характеру логістичних процесів:

$$\Omega = \max - \min, \quad (4)$$

де Ω – поле дисперсійного характеру логістичних процесів;

$\max$ – максимальне значення вихідного показника логістичного процесу;

$\min$ – мінімальне значення вихідного показника логістичного процесу.

До інших характеристик кривої, що описує явища дисперсійної характеристики логістичних процесів слід віднести центр групування випадкової величини і міра відхилення характеристики відносно центру групування.

Під центром групування нами розуміється квазі-арифметичне середнє (тобто середнє за Колмогоровим) [1] значення випадкової величини, біля якої групуються інші її значення.

Квазі-арифметичне середнє (середнє за Колмогоровим) для дійсних чисел визначається як:

$$M_f(x_1, x_2, \dots, x_n) = f^{-1} \left(\frac{f(x_1) + f(x_2) + \dots + f(x_n)}{n} \right) \quad (5)$$

де f – неперервна строго монотонна функція, а f^{-1} – обернена функція до f .

Міра відхилення характеристики відносно центру групування дає уявлення про те, як щільно значення випадкової величини, групуються навколо центру групування, тобто мова йде про центральний момент випадкової величини з дійсним значенням [2]. В даному випадку, нами пропонується використовувати стандартне середнє квадратичне відхилення, що показує розсіювання значень випадкової величини відносно її математичного сподівання (s).

При невеликій вибірці ($n \leq 40-50$) доцільно використовувати поправку Бесселя [3, с. 42; 4, 50-51]:

$$s = \sqrt{\frac{n}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

де: s – стандартне відхилення, незміщена оцінка середньоквадратичного відхилення випадкової величини X відносно її математичного сподівання;

x_i – i -й елемент вибірки;

x_i

$\bar{x}$ – середнє арифметичне вибірки ();

$$\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i$$

n – обсяг вибірки.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті запропоновано новий підхід до математичного опису інтегрованої логістизації процесів та методику досліджування явища дисперсійної характеристики логістичних процесів в умовах ринкової невизначеності. Результати використання отриманих моделей і алгоритмів на практиці показують ефективність запропонованого підходу. Тому питання, поставлені і вирішені в пропонованій роботі, мають не тільки теоретичне, але й практичне значення.

Список літератури: 1. Колмогоров А. Н. Элементы теории функций и функционального анализа / А. Н. Колмогоров, С. В. Фомин – Москва: Наука, 1976. – 544 с. 2. Soong T. Fundamentals of Probability and Statistics for Engineers. / T. Soong. – Wiley, 2004. – 245 p. 3. Лакин Г. Ф. Биометрия: Учеб. пособие для биол. спец. вузов. / Г. Ф. Лакин – М: Высш. шк., 1990. – 352 с. 4. Калінін М. І. Біометрія: Підручник для студентів вузів біологічних і екологічних напрямків. / М. І. Калінін, В. В. Єлісєєв – Миколаїв: Вид-во МФ НаУКМА, 2000. – 204 с.

Надійшла до редколегії 22.03.2013

УДК 658

Методологічні засади інтегрування ефективних методів моделювання дисперсійної характеристики логістизації процесів на підприємствах /Н.М. Волоснікова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2013. - № 22 (995) - С. 160-167. Бібліогр.: 4 назв.

В статье рассмотрены теоретические аспекты исследования вопросов математического моделирования интегрированной логистики процессов. Представлено функционально-структурный подход к формированию явления дисперсионной характеристики логистики процессов на предприятиях.

Ключевые слова: интегрированная логистики процессов, математическая модель.

The article deals with the theoretical aspects of the research question in the mathematical modeling of integrated logistics processes. An approach to the formation of the dispersion characteristics of the phenomenon logistics processes in enterprises.

Keywords: integrated logistics processes, mathematical model.

М.І. ЛАРКА, канд.екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Г.О. ЛІСОВСЬКА, магістрант, ХНУБА, Харків

АНАЛІЗ ФІНАНСОВГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

У статі розглянуто основні положення аналізу фінансового стану підприємства. Зроблено аналіз фінансової стійкості на прикладі ТОВ «Компанія МЛК», що займається продажем молочної та бакалійної продукції. Запропоновано засоби підвищення ефективності діяльності розглянутого підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, баланс, фінансова стійкість, актив, пасив, фінансовий аналіз.

Вступ.Професійне управління фінансами неминуче потребує глибокого їх аналізу, що дозволяє більш точно оцінити фінансовий стан підприємства і значно знизити невизначеність ситуації за допомогою сучасних кількісних методів дослідження. В зв'язку з цим істотно зростає пріоритетність і роль фінансового аналізу, основним змістом якого є комплексне системне вивчення фінансового стану підприємства і факторів його формування з метою оцінювання ступеня фінансових ризиків і прогнозування рівня прибутковості капіталу.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства. Тому метою оцінювання фінансового стану підприємства є пошук резервів та шляхів підвищення рентабельності виробничо-збутової і господарської діяльності та підвищення його платоспроможності як основи стабільної роботи підприємства та можливості виконання ним зобов'язань перед бюджетами, банками, кредиторами та іншими установами.

Фінансовий стан підприємства відображає спроможність суб'єкта господарювання фінансувати всі види своєї операційної діяльності, постійно підтримувати належний рівень платоспроможності та інвестиційної привабливості[1, стор. 382].

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що в сучасних економічних умовах господарювання є нагальна необхідність значного підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом ґрунтовного аналізу його основних економічних показників та пошуку резервів і засобів їх покращення.

Постановка задачі. Метою роботи є аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Компанія МЛК», виявлення причин погіршення його основних економічних показників та визначення резервів і напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методологія. Методологічною основою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків з проблем оцінювання фінансового стану підприємств, зокрема: М.І.Баканова, І.Т.Балабанова, В.В.Ковальова, М.Н.Крейніної, Д.С.Молякова, В.М.Родіоновой, Н.О.Русак, В.А.Русак, Р.С.Сайфуліна, Г.В.Савицької, А.Д.Шеремета, Л.Бернштейна, А.Гропелі, Е.Нікбахта та ін. Безпосередній аналіз було проведено на основі форм статистичної звітності, даних первинного та бухгалтерського обліку підприємства.

Результати дослідження. Головною метою фінансової діяльності підприємства є отримання прибутків шляхом збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, нарощування власного капіталу та забезпечення стійкого фінансового стану. Для цього необхідно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність підприємства, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу.

Найбільш доцільно починати аналіз фінансового стану з вивчення джерел формування та розміщення капіталу підприємства, оцінювання якості управління його активами та пасивами, визначення його операційного та фінансового ризиків [3, стор.55].

Аналіз фінансового стану підприємства включає в себе наступні блоки (рис. 1):

Аналіз фінансового стану підприємства ґрунтується на відносних показниках, так як абсолютні показники балансу в умовах інфляції дуже важко привести до порівнянного виду [1, стор. 385].

Результативність фінансового аналізу багато в чому залежить від організації та вдосконалення її інформаційної бази [2, стор.15].

Аналіз фінансового стану підприємства виконано на прикладі ТОВ «Компанія МЛК», що займається оптово-роздрібною торгівлею молочної та бакалійної продукції. Це мале підприємство, яке продає свою продукцію великим супермаркетам міста та деяким приватним підприємствам. Підприємство почало свою діяльність в 2006 році та на даний час його фінансовий стан не є стійким.

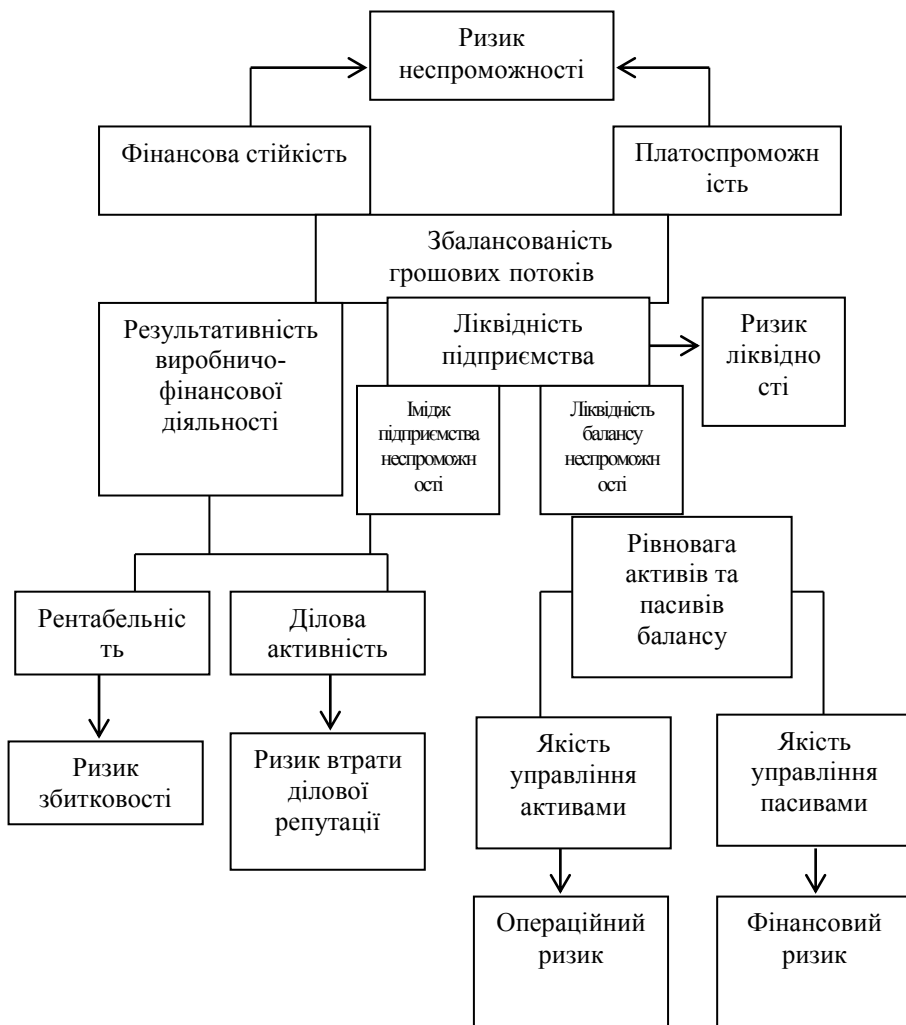


Рис. 1 – Взаємозв'язок блоків аналізу фінансового стану підприємства

Аналіз основних показників діяльності підприємства станом на кінець 2011 року показує погіршення його діяльності: зменшилась частка власного капіталу, зросла сума кредиту банку. Для того щоб більш точно оцінити фінансовий стан підприємства зробимо аналіз його ліквідності.

Таблиця 1 - Динаміка основних показників ТОВ «Компанія МЛК»

Показник	2009	2010	+/-	2011	+/-
Власний капітал, тис. грн.	2 584	7 643	+5059	7 334	-309
Статутний капітал, тис. грн.	39	39	-	39	-
Нерозподілений прибуток, тис. грн.	2545	7604	+5059	7295	-309
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	906	2 535	+1629	2 540	+5
Поточні зобов'язання, тис. грн.	35 589	25 169	-10420	33 826	+8657
Короткострокові кредити банку, тис. грн.	13498	9935	-3563	10292	+357
Необоротні активи, тис. грн.	53	89	+36	28	-61
Підсумок балансу, тис. грн.	39 079	35 347	-3732	43 700	+8353

Ліквідність підприємства – це його спроможність швидко реалізовувати свої активи й одержувати гроші для оплати своїх зобов'язань, тобто – це співвідношення величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Таблиця 2 - Розрахунок коефіцієнтів ліквідності

Показник	2009	2010	2011	+/-
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,1	1,4	1,29	+0,3 -0,11
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,72	0,98	1,0	+0,26 +0,2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,44	-	0,00015	-0,44

Порівнюючи отримані показники з оптимальними значеннями ми бачимо, що коефіцієнт проміжної ліквідності за 2010-2011 роки є вищим за рекомендований рівень. При цьому в кінці 2011 року коефіцієнт загальної ліквідності знизився, а проміжної – зріс. Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2009 році є вищим за рекомендований рівень, що свідчить про

неефективність використання грошових коштів. В кінці 2011 року даний показник знизився і став нижчим за мінімально рекомендований, що є негативним для підприємства.

Для отримання більш точних висновків щодо фінансового стану ТОВ «Компанія МЛК» виконаємо аналіз його фінансової стійкості.

Таблиця 3 - Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості

Показник	2009	2010	2011	+/-
Коефіцієнт фінансової автономії	0,07	0,22	0,17	+0,15 -0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	15,12	4,62	5,96	-10,5 +1,34
Коефіцієнт фінансового ризику	14,12	3,62	4,96	-10,5 +1,34
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,98	0,99	100	+0,01 +0,01

Чим вищим є рівень першого показника і нижче другого і третього, тим стійкішим є фінансове становище підприємства та навпаки. У нашому випадку коефіцієнт фінансової автономії підприємства в 2011 році у порівнянні з 2010 знизився на 0,05 процентних пунктів, а показник залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів зріс на 1,34. Така динаміка показників фінансової автономії та фінансової залежності є негативною тенденцією.

На кожен гривню власних коштів підприємства доводилося 14,12; 3,62 та 4,96 гривні залучених коштів відповідно у 2009, 2010 та 2011 роках. Це ще раз підтверджує низький рівень фінансової стійкості ТОВ «Компанія МЛК».

Останній показник свідчить про високий рівень маневреності власного капіталу. Обумовлено це малою часткою власних коштів у структурі пасивів підприємства.

Перейдемо до розгляду коефіцієнтів покриття, які, як і коефіцієнти капіталізації, грають важливу роль при оцінюванні фінансової стійкості підприємства.

Сума цих показників дорівнює одиниці. Зростання коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів в динаміці є негативною тенденцією, яка означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство все сильніше і сильніше залежить від зовнішніх інвесторів.

Доля власного капіталу в загальній сумі є достатньо великою, що є позитивним для підприємства.

Таблиця 4 - Коефіцієнти структури довгострокових джерел фінансування

Показник	2009	2010	2011	+/-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,26	0,25	0,26	-0,01 +0,01
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,74	0,75	0,74	+0,01 -0,01

Висновки. Результати проведеного аналізу фінансового стану підприємства ТОВ «Компанія МЛК» свідчить про погіршення ефективності його діяльності. Спостерігається значне зниження більшості економічних показників в динаміці та зростання суми залучених коштів. Аналіз коефіцієнтів ліквідності свідчить про неефективність використання грошових коштів підприємства. Також ТОВ «Компанія МЛК» характеризується достатньо низьким рівнем фінансової стійкості. Підприємство занадто сильно залежить від інвесторів та кредиторів, що характеризується малою часткою власних коштів в обігу. Все це негативно впливає на фінансовий стан підприємства та на ефективність його діяльність в цілому.

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження, для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності ТОВ «Компанія МЛК» та покращення його фінансового стану можна запропонувати наступні заходи:

- підвищити ефективність використання основних засобів підприємства з метою зниження питомих непрямих витрат в собівартості продукції;
- підвищити інтенсивність використання оборотних активів підприємства з метою зниження питомої ваги позикових коштів в їх загальній сумі;
- знизити матеріальну і трудову складові операційних витрат за рахунок впровадження системи економічно обґрунтованих норм і нормативів та організувати постійний контроль за їх неухильним дотриманням;
- вивчити можливість розширення обсягів та ринків збуту продукції (товарів) з метою подальшого збільшення обсягів реалізації, грошових

надходжень і отримуваних прибутків та розробити необхідні заходи для її втілення в життя.

Список літератури: 1. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навч. посіб. За ред. Савицької Г.В. – К.: Знання, 2004. – 654 с. 2. Соколова Л. С. Финансовое состояние предприятия: оценка и моделирование механизма управления / Л. С. Соколова // Справочник экономиста. - 2010. - № 9. - С. 14-22.3. Серебренников Г. Г. Предварительная экспертиза финансовой устойчивости предприятия / Г. Г. Серебренников // Организатор производства. - 2010. - № 2. - С. 54-56.

Надійшла до редколегії 22.03.2013

УДК 658.212

Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності / М.І. Ларка, Г.О. Лісовська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 168-174. Бібліогр.: 3 назв.

The article describes the main provisions of analysis of the financial condition of the company. The analysis of financial stability for example Ltd "Company MLK" that sells dairy and grocery products. The means of increasing the efficiency of the reporting enterprise.

Keywords: financial position, balance, financial stability, assets, liabilities, financial analysis.

В статье рассмотрены основные положения анализа финансового состояния предприятия. Сделан анализ финансовой устойчивости на примере ООО «Компания МЛК», занимающейся продажей молочной и бакалейной продукции. Предложенные средства повышения эффективности деятельности рассматриваемого предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, баланс, финансовая устойчивость, актив, пассив, финансовый анализ.

УДК 658.15

С.П. СУДАРКІНА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
С.Ю. ГУЛЯКІН, студент 5 курсу, НТУ «ХПІ», Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано необхідність відтворення основних засобів. Запропоновано основні напрями удосконалення стратегії відтворення основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, відтворення, стратегія відтворення основних засобів.

Постановка проблеми. Вирішальними у господарській діяльності підприємств є проблеми відтворення основних засобів, їх спрацювання і морального застаріння. Структурні перетворення економіки, розвиток ринкових відносин, зміна форм власності за останні роки призвели до

© С.П. Сударкіна, С.Ю. Гулякін, 2013

необхідності удосконалення стратегії відтворення основних засобів підприємств. Невирішені питання відтворення основних засобів набули значної глибини, що призвело до зниження рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств на зовнішніх ринках. Основні засоби в процесі їх експлуатації зношуються, відбувається процес не лише фізичного, а й морального старіння [1, с. 176].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження відтворення основних засобів належить таким вченим, як: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, Л.М. Анічін, А.П. Гайдуцький, О.І. Гуторов, М.Я. Дем'яненко, С.М. Євтушенко, О.В. Олійник, В.Я. Плаксінко, В.М. Трегобчук, В.Й. Шиян, О.І. Добриніна, О.І. Ноткіна, Л. Гітмана, М. Джонка, В. Шарпа та ін. Однак залишається велика кількість невирішених і дискусійних питань, пов'язаних із необхідністю формування стратегії відтворення основних засобів.

Мета дослідження - виявити проблеми відтворення основних фондів підприємства, розробити практичні рекомендації щодо удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виробничо-господарська діяльність та фінансовий стан підприємства багато в чому залежать від забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання [2, с. 229].

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних засобів виступають визначальними характеристиками в окресленні їх значення для здійснення відтворювальних процесів, функціонування та розвитку будь-якого виробництва. Основні засоби визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку [3].

Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів), не змінюють своєї речовинної форми і переносять свою вартість на щойно виготовлений продукт частинами по мірі їх зносу (шляхом амортизаційних відрахувань) [2, с. 228].

Протягом тривалого функціонування в господарській діяльності підприємств основні засоби зазнають фізичного (матеріального), морального (техніко-економічного) та вартісного (економічного) зносу [2, с. 244].

Внаслідок фізичного зносу погіршуються технічні та соціальні характеристики основних засобів. Моральний знос характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, створення нової технології [2, с. 246]. Вартісний знос – це вид зносу, при якому балансова вартість визначеного виду основних виробничих фондів за роками

експлуатації поступово переноситься на зменшення скорегованого прибутку в межах норм амортизаційних відрахувань.

Оцінка ситуації, яка склалася зараз в Україні, показує, що більша частина споруд, техніки і обладнання українських підприємств зношена фізично і застаріла морально і, тому вимагає заміни. За офіційними даними і експертними оцінками більше 60% основних засобів усіх підприємств країни є застарілими [4]. Вони вже не забезпечують ефективне і інтенсивне виробництво. А це призводить до великих виробничих витрат. Адже, застосовуючи морально застаріле обладнання, підприємства часто вимушені використовувати морально застарілі технології, які закладені при створенні цієї техніки.

Ліквідувати негативний вплив зношення основних засобів на продуктивність їх функціонування можливо за рахунок впровадження ефективної стратегії відтворення основних засобів. Адже відтворення основних виробничих засобів - це процес безперервного їх оновлення [5]. Але, просте підвищення амортизаційних норм не призведе до значного поліпшення відтворення основних фондів. З метою збільшення амортизаційних коштів підприємств необхідно підвищувати ставки нарахування амортизації та вартість її об'єктів. Тобто стимулювати прискорене введення основних фондів як результат інвестування за рахунок різних джерел фінансування.

Під відтворенням розуміють безперервне оновлення процесу виробництва [6, с. 120]. Розрізняють просте та розширене відтворення [5]. Просте відтворення основних виробничих засобів здійснюється у двох формах: заміни зношених або застарілих основних виробничих фондів та капітального ремонту діючих основних засобів. За рахунок простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається створення основних виробничих засобів у попередніх обсягах та з однаковою якістю. Джерелом фінансування заміни зношених основних засобів є нарахована сума амортизації. За умовами розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основних засобів [5].

На сьогоднішній день інвестиційна активність підприємств є надзвичайно низькою – обсяги інвестицій, направлених на оновлення основних засобів не перевищують в окремих галузях і 1 %, тоді як ступінь зносу основних засобів досягає 80 % в деяких сферах діяльності [4].

Однією з причин низького рівня оновлення основних засобів підприємств є відсутність розробленої та впровадженої стратегії відтворення основних засобів. Саме тому вважаємо необхідним доповнити існуючу

модель стратегії відтворення основних виробничих фондів декількома етапами.

Перший етап - це початок формування стратегії, передбачає оцінку стану та використання основних засобів, що експлуатуються підприємством. На даному етапі виявляються причини їх неефективного функціонування та пропонуються резерви більш ефективного їх використання; розробляються шляхи ліквідації негативних чинників, які підприємство може усунути без значних витрат та не застосовуючи механізм оновлення основних засобів.

На другому етапі відбувається визначення виробничої потреби підприємства в оновленні основних засобів та встановлюється перелік основних засобів, які потребують ремонту, заміни, реконструкції тощо, а також визначається система пріоритетів в оновленні конкретних одиниць основних засобів [5].

Наступний крок – здійснення оцінки можливих результатів оновлення основних засобів, визначення переваг та недоліків відтворення, а також майбутнього підвищення ефективності використання основних засобів внаслідок здійсненого оновлення за допомогою системи показників. На цьому ж етапі обирається форма відтворення основних засобів, відбувається техніко-економічне обґрунтування оновлення [5].

Четвертий етап передбачає визначення джерел фінансування відтворення основних засобів та проведення аналізу структури фінансових ресурсів. До внутрішніх фінансових джерел відносять амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, кошти засновників підприємства, страхові суми відшкодувань збитків, пов'язаних з втратою майна, суми, отримані від продажу основних засобів, а також кошти від емісій акцій та інших цінних паперів, пайові та інші внески членів трудових колективів, кошти від здачі основних засобів в оренду. До зовнішніх фінансових ресурсів відносять довгострокові позички, кошти страхових, венчурних, пенсійних та інших фондів, кошти державних та позабюджетних фондів та кошти іноземних інвесторів. Підприємство, у свою чергу, може ввести в практику своєї діяльності закріплення фінансових ресурсів за формами відтворення основних засобів.

На п'ятому етапі розробки стратегії здійснюється оцінка запропонованих альтернативних варіантів. Критеріями оцінки можуть виступати: плата за залучення фінансових ресурсів, умови повернення, термін залучення тощо.

На підставі оцінки альтернативних варіантів оновлення здійснюється вибір оптимального варіанту відтворення основних засобів та джерел їх фінансування (шостий етап).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відтворення основних засобів є системним процесом, ефективне управління яким дає можливість забезпечувати стабільне функціонування суб'єкта господарювання, успішну реалізацію виробничої політики підприємства.

На підприємствах України розроблення стратегії відтворення основних виробничих фондів сприятиме вирішенню комплексу основних завдань щодо підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Таким чином, удосконалення стратегії відтворення основних виробничих фондів можна розглядати як складову системи управління виробничим потенціалом підприємства з огляду на їх значимість у господарській діяльності суб'єкта господарювання.

Список літератури: 1. *Маринич І.А.* Значення процесу відтворення основних фондів підприємств у підвищенні ефективності їхнього використання / *І.А. Маринич, О.В. Кот* // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 175 – 179. 2. *Гетьман О.О.* Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання / *О.О. Гетьман, В.М. Шаповал.* – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.. 3. *Урсуляк М.М.* Необхідність оновлення основних засобів підприємств в Україні: альтернативні методи фінансування / *М.М. Урсуляк.* – [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68770.doc.htm. 4. Офіційний сайт Державного комітету статистики // [www.ukrstat.gov.ua]. 5. *Федаш Г.В.* Формування стратегії відтворення основних виробничих фондів підприємства / *Г.В. Федаш.* – [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19243.doc.htm. 6. *Бондаренко О.* Сучасні напрямки відтворення основних засобів/ Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005, вип. 15. – С. 120-127.

Надійшла до редколегії 22.03.2013

УДК 658.15

Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства /С.П. Сударкіна , С.Ю. Гулякін // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 174-178. Бібліогр.: 6 назв.

В статье обоснована необходимость воспроизводства основных средств. Предложены основные направления совершенствования стратегии воспроизводства основных средств.

Ключевые слова: основные средства, воспроизводство, стратегия воспроизводства основных средств.

The article describes the need for reproduction of fixed assets. The main directions of improving the strategy of reproduction of fixed assets

Keywords: fixed assets, reproduction, strategy of reproduction of fixed assets.

В.О. ЧЕРЕПАНОВА, канд.екон.наук, доц. кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», Харків
І.С. ЛОКТІОНОВА, студентка, НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано інноваційний підхід до рішення проблеми комерціалізації науково-дослідної діяльності підприємств різних форм власності

Ключові слова: підприємство, установа, інновація, інноваційні процеси, інноваційний підхід, науково-дослідна діяльність, науково-дослідна організація, результативність, ефективність, замовники

Вступ. В умовах інноваційного розвитку країн світу наука стає одним з найважливіших інструментів забезпечення економічного зростання як окремих суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. Це пояснюється двома основними обставинами. По-перше, здатність генерувати і впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу перетворюється в один з факторів забезпечення конкурентоспроможності як національної економіки в цілому у глобальному конкурентному середовищі, так і окремих товаровиробників на конкретних ринках. По-друге, в даний час наука сама по собі перетворилася на специфічну сферу товарного виробництва, яка виробляє дуже дорогий товар — об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) [1].

Комерціалізація науково-дослідної діяльності — це відносини з приводу використання ОІВ в господарській практиці, які набувають чинності згідно з оформленими угодами щодо прав на об'єкти інтелектуальної власності як специфічного товару, виробленого на замовлення. Тобто, комерціалізація науково-дослідної діяльності є взаємовигідною дією всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці співробітників науково-дослідного підприємства у ринковий товар з метою отримання прибутку.

Постановка задачі. Незважаючи на всі позитивні тенденції стосовно розробки теоретико-методологічних засад управління інноваційного розвитку підприємств в Україні, залишаються невирішеними проблеми, які пов'язані з організацією та управлінням процесом комерціалізації науково-дослідної діяльності вітчизняних підприємств та установ в умовах світової фінансової кризи та нестабільності економічного розвитку країни. Тема дослідження є багатогранною та вимагає комплексного вирішення.

Питання організації, управління, маркетингу науково-дослідної діяльності в умовах ринкової економіки піднімали неодноразово провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: Аньшин В.М., [1] Базилевич В.Д., Ільєнкова С.Д., Кам'янська О.В. та Чікіна О. [2], Кирик С.М. [3], Матковська Я.С. [4], Мухін О.П. [5], Фатхутдинов Р.А. [6] та ін. Але проблема проведення ефективної комерціалізації науково-дослідної діяльності досі є актуальною.

Результати дослідження. Результатом подальшого розвитку науково-технічного прогресу є створення науково-технічної продукції, до якої віднесено: науково-технічна документація (звіти, проекти, креслення, регламенти, нормативи, методики, програми і т.д.), результати закінчених фундаментальних і прикладних досліджень і розробок; експериментальні і дослідні зразки нової техніки (продукції); науково-технічні послуги (участь у налагоджувальні роботи, авторський нагляд при освоєнні та експлуатації нововведень, навчання персоналу споживача, науково-технічні, управлінські, фінансово-економічні консультації); інші результати наукової, інженерної та інформаційної діяльності, призначені для використання у виробництві, управлінні і плануванні (передача технології, експертиза і т.д.).

На підставі аналізу сучасних трактувань поняття науково-технічної продукції [1,3] встановлено наступне авторське визначення. *Науково-технічна продукція* – це інноваційний товар, який формується на основі одержаних фундаментальних чи практичних знань, має різноманітні форми, вимагає індивідуального підходу до побудови, має довготривалий інноваційний лаг й короткий життєвий цикл та підкорюється усім законам розвитку цільового ринку.

Ринок науково-технічної продукції характеризується такими особливостями; 1) має глобальний характер, оскільки існує велика ймовірність відсутності прямого ринкового конкурента в силу монополії інтелектуальної власності; 2) попит на науково-дослідну продукцію має вторинний, нееластичний та парний характер; 3) труднощі з прогнозуванням потенційного попиту на науково-технічну продукцію через ринкову невизначеність та інноваційну природу науково-технічної продукції; 4) велике розмаїття каналів, через які наука взаємодіє з галузями економіки та ін. [3]

Комерціалізація науково-дослідної діяльності в ринкових умовах вимагає від фахівців з менеджменту побудови процедури вибору, здійснення та оцінки результативності впровадження науково-технічної діяльності (НТД) (рисунок).

Одним із головних завдань управління науково-дослідною роботою є вибір ефективного каналу взаємодії наукової установи з галуззю економіки.

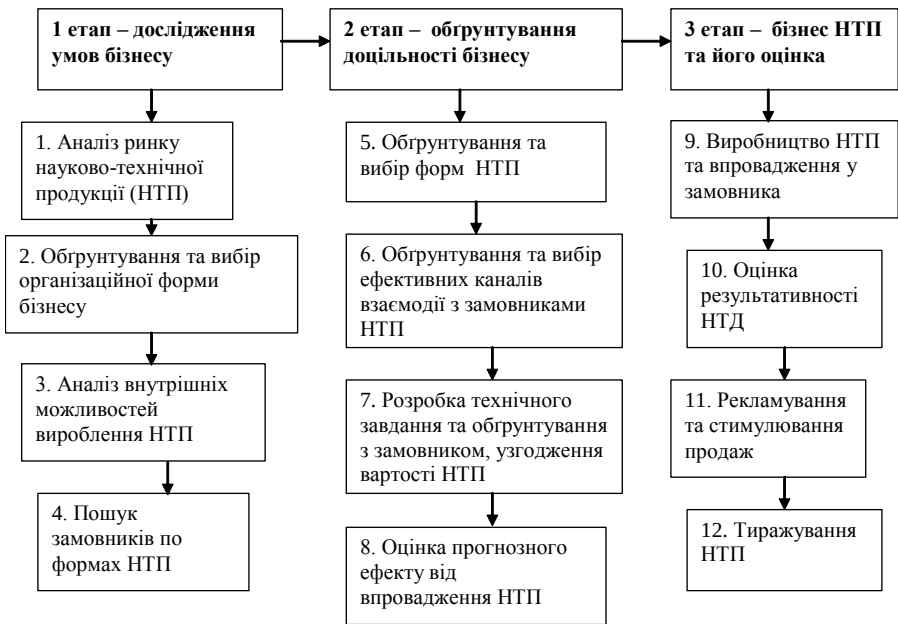


Рис. – Процедура комерціалізації науково-дослідної діяльності

У світовій практиці напрацьовано велике розмаїття каналів взаємовідносин між наукою та галуззю економіки, які поділено на дві групи – це інституційні та неінституційні форми. Інституційна форма передбачає утворення науково-дослідного підприємства, яке утворено державою або значна частина знаходиться у власності держави. Неінституційна організаційна форма здійснення такої взаємодії передбачає побудову комерційного підприємства приватної власності. В умовах недостатності державного фінансування науково-дослідних інститутів, які більшою частиною на сьогодні збанкрутували, стає актуальною проблемою розвитку приватних науково-дослідних підприємств. За критерієм впливу взаємовідносини поділяються на групи прямого та непрямого впливу. Неінституційна організаційна форма охоплює форми прямого впливу: а) ліцензування та інші дії з інтелектуальною власністю; б) навчання та підвищення кваліфікації працівників для фірм; в) дослідження на замовлення; г) спільні дослідження.

До непрямого впливу – а) конференції за участю науковців та промисловців;

б) спільне керівництво дисертаційними дослідженнями; в) спільні публікації;

г) створення мереж між науково-дослідницькими закладами та своїми колишніми аспірантами та студентами; д) підрозділи тиражування та передачі технологій [4].

Результативність науково-дослідної діяльності у випадку її комерціалізації пропонується оцінювати за такими критеріями, як: перспективність з наукової та комерційної діяльності; масштабність з комерційної діяльності; завершеність результатів; можливість тиражування. Коефіцієнт науково-дослідної результативності визначається як сума множини коефіцієнтів впливу та відносного підвищення *i*-го параметру в порівнянні з базовим значенням за кожним оцінюваним параметром.

Висновки. На підставі систематизації наукових праць відомих фахівців з питань організації та управління науково-дослідної роботи запропоновано інноваційний процес комерціалізації НТП. У подальшому дослідженні необхідно зосередитися на розгляді маркетингових особливостей науково-дослідної діяльності.

Список літератури: 1. *Аньшин В.М.* Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: Учеб. пособие /В.М. Аньшин, А.А. Дагаева. — 3-е изд., перераб., доп. — М.: Дело, 2007. — 584 с. 2. *Кам'янська О.В., Чікіна О.* Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності. — К.: НТУ «КПІ», 2010. 3. *Кирик С.М.* Доцільність маркетингового забезпечення комерціалізації науково-технічної продукції. — К.: НТУ «КПІ», 2011. 4. *Матковская, Я.С.* Институционализация коммерциализации инноваций в России как условие для инновационного прорыва [Текст] / Я.С.Матковская, Л.С.Шаховская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2010. —№ 24. — 4,6 п.л. / 1 п.л. 5. Коммерциализация научно-технических разработок [Текст] / [Учебно-практическое пособие] / [Мухин А.П., Арзамасцев Н.В., Ващенко В.П., Вершинин И.Д., Каганов и др.] — М.: АМИР, 2001. — 192 с. 6. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов./Р. А. Фатхутдинов.- 6-е изд., — СПб.: Питер, 2008. — 448 с.

Надійшла до редколегії 27.03.2013

УДК 338.45.621

Інноваційні процеси комерціалізації науково-дослідної діяльності підприємств / В.О. Черепанова, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 179-182. Бібліогр.: 6 назв.

Предложено инновационный подход к решению проблемы коммерциализации научно-исследовательской деятельности предприятий различных форм собственности

Ключевые слова: предприятие, учреждение, инновация, инновационные процессы, инновационный подход, научно-исследовательская деятельность, научно-исследовательская организация, результативность, эффективность, заказчики

An innovative approach to solving the problem of commercialization of research activities of enterprises of different ownership

Keywords: enterprise, institution, innovation, innovation processes, innovation approach, research and development, scientific research organization, effectiveness, efficiency, customers

В.В. ГОЛОВНЯ, ст. преп., НТУ «ХПИ», Харьков
И.Е. ХАУСТОВА, ст. преп., НТУ «ХПИ», Харьков

РОЛЬ АУДИТА В РЕИНЖИНИРИНГОВЫХ ПРОЦЕССАХ

У роботі розглядаються питання створення методики економічної оцінки ефективності та економіко-технологічного супроводу реінжинірингових перетворень за допомогою аудиту.

Ключові слова: реінженіринг, бізнес-процес, технології, стратегія, аудит.

Введение Одной из важнейших задач, стоящих перед отечественной наукой и производством, при разработке современных технологических систем в промышленности, является пересмотр базовых технологий, на основе которых проектируются технологические процессы, и формируются основные бизнес-процессы. Вместе с тем, имеется целый ряд пока ещё нерешенных проблем, имеющих научно-прикладное значение.

К числу таких проблем необходимо отнести, прежде всего, вопрос проведения реинжиниринговых преобразований технологий предприятий одновременно с выпуском основной продукции, контролируя при этом экономику предприятия и его финансовые результаты, поскольку это является главным источником финансирования инноваций.

Постановка задачи Однако, проблема отсутствия методологической и методической базы проведения диагностического анализа технологической основы машиностроительного производства для осуществления необходимых реинжиниринговых преобразований, пока не решена. Не решенным является и вопрос создания методики экономической оценки эффективности реинжиниринговых преобразований и ряд других не менее важных проблем.

Методология Реинжиниринг — это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей деятельности компании, таких, как стоимость, качество, сервис и темпы (термин «реинжиниринг» ввел М. Хаммер).

Бизнес-процесс — это множество «внутренних шагов» предприятия, заканчивающихся созданием продукции, необходимой потребителю. Итак, бизнес-процесс — это действия по достижению цели компании. При этом оптимизируется результативность бизнес-процесса путем его организации на основе упорядочения горизонтальных связей в структуре управления компанией.

Также следует отметить роль информационных технологий (ИТ) в реинжиниринге, так как перепроектирование деловых процессов становится возможным, как правило, благодаря этим технологиям.

Аудит бизнес-процессов – это комплекс работ по изучению деятельности организации, направленный на получение информации о текущем состоянии дел компании, на проверку соответствия действующих бизнес-процессов требованиям к выполнению бизнес-процессов, установленным в нормативных и организационно-распорядительных документах компании, а также проведение анализа и оценки эффективности бизнес-процессов по определенным показателям.

Аудит бизнес-процессов позволяет в очень наглядной и удобной форме представить схему бизнес-процессов предприятия, понять ее достоинства и недостатки, устранить узкие места и принять решение о необходимости автоматизации тех или иных бизнес-процессов.

Вопросы, связанные с организацией, документированием и функционированием систем и процедур контроля, должны постоянно находиться в центре внимания. Это имеет критически важное значение для обеспечения корректности и своевременности представления информации, используемой для принятия управленческих решений.

В число наиболее важных составляющих входит стратегия, то есть план, реализуя который, компания достигает своих целей, выполняет свою миссию. Аудит позволяет понять, существует ли в организации четкая и понятная всем стратегия, соответствует ли эта стратегия условиям внешней среды, знают ли о стратегии сотрудники, действуют ли они в соответствии с ней. В случае, если четкой стратегии нет, проведение аудита позволяет разработать такую стратегию.

Результаты исследования Аудит нацелен на то, чтобы сделать прогноз, какие фундаментальные изменения могут произойти в отрасли и каких изменений от организации это может потребовать.

Главный вопрос, на который необходимо ответить после проведения аудита: соответствует ли стратегия фирмы внешним условиям, насколько эффективны действующие бизнес-процессы, насколько соответствуют требованиям нормативных и организационно-распорядительных документов, а также подготовить информацию, необходимую для принятия управленческих решений.

В том случае если стратегия соответствует поставленным задачам, то какие улучшения можно внести в стратегию для еще большего удовлетворения требований потребителей? Если не соответствует, тогда результатом аудита должны быть рекомендации по изменению стратегии.

Вывод Аудит, как экономическая научная дисциплина, у которой имеется особый раздел – операционный аудит, имеет свой научный инструментарий, методики и стандарты деятельности, при помощи которых реализуется одна из основных функций управления - контрольная функция, может быть эффективным научным сопровождением инжиниринговых и реинжиниринговых процессов.

Список литературы: 1. Аренс Э. А., Лоббек Дж. К. Аудит. /Пер. с англ. - М., "Финансы и статистика", 1995.-560 с. 2. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

Надійшла до редколегії 27.03.2013

УДК 336

Роль аудита в реинжиниринговых процессах /В.В. Головня, И.Е. Хаустова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 183-185. Бібліогр.: 2 назв.

В работе рассматриваются вопросы создания методики экономической оценки эффективности и экономико-технологического сопровождения реинжиниринговых преобразований при помощи аудита.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, технологии, стратегия, аудит.

The paper deals with a method of evaluating the effectiveness of economic and economic-technological support reengineering transformations with the audit.

Keywords: reengineering, business process, technology, strategy, audit.

УДК 339.9

С.М. КОНТУРОВА, канд.екон.наук, доц. Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, Кременчук

ВІТЧИЗНЯНІ ТНК – ВИМОГА ЧАСУ

У статті досліджено умови державної економіки щодо створення та функціонування вітчизняних ТНК, узагальнені складові державної політики розвитку корпорацій на основі підприємницького підходу.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, підприємницький підхід, міжнародна діяльність, конкурентоспроможність, державна політика, економічний розвиток, національна економіка.

Постановка проблеми. Актуальність та практичне значення розгляду особливостей формування вітчизняних ТНК полягають в тому, що результати дослідження дозволять отримати основні напрямки створення вітчизняних

© С.М. Контурова, 2013

ТНК, та роль державного регулювання у зазначених процесах.

Необхідно зазначити, що ТНК – динамічний інститут, який здатний здійснювати вплив на розвиток державних економік як на національному так і на міжнародному рівнях, знаходиться в постійній взаємодії з ними через власні організаційні, економічні, технічні, соціальні важелі.

Ключовою спрямованістю корпорацій є максимізація прибутків, розширення масштабів діяльності, активізація інвестиційної-інноваційної політики, придбання наднаціонального характеру та здійснення впливу на економіку будь-якої держави. Виходячи з зазначеного українська економіка не може уникнути впливу ТНК, але уряд може регулювати рівень їхньої присутності через створення власних корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме проблематика формування вітчизняних корпорацій виступає предметом дискусій і досліджень серед науковців, таких як Ланового В. [1], Воронова К. [2], Білоруса О.Г. [3], Ліневича Ю.В. [5], Пахомова С.Ю. [7], Пономаренко І. В. [8], Поручника А.М. [9], Рокоча В. [10], Сорока І.Б. [11], Стасишин А.В. [12], Гейця В.М. [13], Филипенко А.С. [14], Шабліна Я.В. [15]. Дискутується проблема розвитку та діяльності вітчизняних корпорацій, які здатні забезпечити підвищення економічного розвитку держави та національної безпеки.

Разом з тим слід відзначити, що проблема формування вітчизняних корпорацій потребує більш ґрунтовного аналізу причин, умов їх створення та функціонування.

Постановка завдання. Основним структурним елементом економіки держави на сьогодні є транснаціональні корпорації, а також провідна сила їх розвитку та підвищення ефективності.

Формування вітчизняних ТНК є одним з основних пріоритетів державної політики, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності економіки і за рахунок ексклюзивних можливостей забезпечать захист та виживання національних підприємств як на національному рівні та і за його межами. З цього випливає необхідність визначення умов створення корпорацій та напрямків державної політики, спрямованих на їх підтримку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні контроль ТНК охоплює практично всі сфери економічної діяльності, а кількість ТНК у світі, за півтора десяти років, збільшилася майже у двічі. Це свідчить про їх ефективність та стійкість до впливу зовнішніх факторів на відміну від корпоративних структур, що працюють лише в одній країні.

Активна виробнича, інвестиційна й торговельна діяльність ТНК у сучасній світовій економіці дає їм можливість виконувати функцію

міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції, бути важливим фактором у системі міжнародного поділу праці та світових господарських зв'язків.

Необхідно відмітити, що одним із головних напрямів розвитку світової економіки є створення умов для формування багатонаціональних компаній. При цьому спостерігається явна тенденція до їх укрупнення, про що свідчить хвиля міжнародного злиття та поглинання.

Так, ТНК мають низку незаперечних переваг перед національними компаніями, їх зарубіжні філії відіграють винятково важливу роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрат виробництва, підвищенні прибутку.

Переваги корпорації, що пов'язані з транснаціоналізацією, є водночас причинами активного розвитку ТНК (рис. 1).

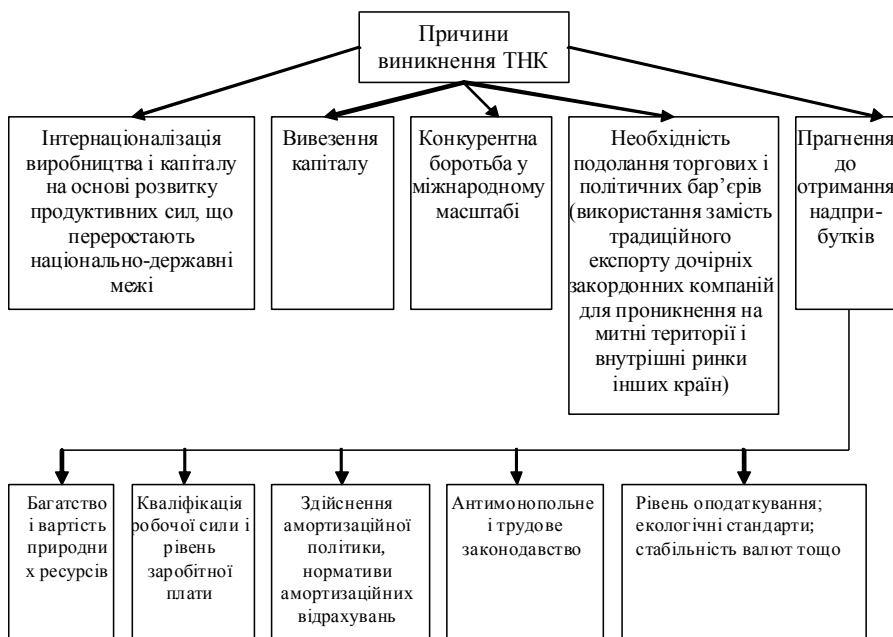


Рис. 1 - Причини активізації діяльності ТНК

Характерними ознаками діяльності транснаціональних корпорацій є міжнародний рівень функціонування, що реалізується розміщенням їхніх виробничих об'єктів у різних країнах світу, та одонаціональне походження капіталу з країни базування корпорації.

ТНК здійснює міжнародне виробництво товарів і послуг на основі вивезення капіталу за кордон у формі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми закордонними дочірніми компаніями, підрозділами, філіями [8]. На даний момент найуспішніше український ринок освоюють транснаціональні корпорації індустриально розвинених країн – США, Німеччини, Великобританії, Франції і ін. Очевидно, що, з одного боку, прихід ТНК – це позитивний аспект для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, «приводять» в країну нові технології і ефективний менеджмент [4].

З іншого боку – транснаціональні корпорації абсолютно байдужі до українського економічного комплексу в цілому, тому що орієнтуються на включення лише високоприбуткових сегментів української економіки в систему міжнародного розподілу праці. Такий підхід загрожує депресією менш прибутковим галузям економіки.

Для української економіки створення транснаціональних корпорацій є неминучим, необхідним важливим кроком, так як саме вони рухають сучасну економіку, сприяють інноваційному розвитку, вирішенню соціальних проблем, їхня діяльність робить доступними численні блага для бідних країн, а також пожевляють конкуренцію на внутрішньому ринку.

Так, на кінець 2012 р. в Україні діють понад 30 світових транснаціональних корпорацій. Серед яких можна виділити Alcatel, British American Tobacco, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett-Packard, Huawei, Kraft Foods (Mondelez International), McDonalds Corporation, Metro Cash&Carry, Nestlé, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUN Inbev, Toyota, Unilever [8].

Однією із багатьох головних перешкод створення вітчизняних ТНК є нинішня олігархічна система та породжені нею непропорційний розподіл національного багатства й відсутність перспектив розвитку, яка сприяє виникненню проблем в українській економіці, соціальній сфері та освіті.

Необхідно зазначити, що створення та розвиток вітчизняних ТНК повинні здійснюватися на основі підприємницького підходу, тобто пошукового, інноваційного, професійного, який спрямований на вдосконалення, на якісні зміни у своєму бізнесі, у своїй галузі.

Це те, що виводить економіку на вищі рівні конкурентоспроможності.

Однак, в Україні розвиток великого бізнесу носить суперечливий характер, основою якого є:

- відсутність спрямованості бізнесу та професіоналізму,
- високий рівень корумпованості,
- позанаціональність (відсутність зв'язку майбутнього з українською

економікою, українськими підприємствами, українською державою),

- приватність інтересів (позбавляє націю можливостей ресурсного забезпечення розвитку інших складових економіки),

- «прихована конкурентоспроможність» (деградація підприємств, «згортання» діяльності, скорочення робочих).

Виходячи з цього, необхідно складові державної політики спрямувати на активізацію розвитку вітчизняних ТНК (рис.2). Вона передбачає розробку основ державно-приватної взаємодії, ухвалення основних законів, регулюючих діяльність вітчизняних ТНК; організацію системи моніторингу і експертизи законодавчої бази, виявлення бар'єрів, що перешкоджають формуванню вітчизняних ТНК; надання державних гарантій на участь у пріоритетних проєктах для країни; систематизацію іноземного досвіду і оцінку реальної вигоди, яка може бути отримана у результаті його впровадження; підготовку кадрів з урахуванням світового досвіду управління.

У наших умовах ТНК також можуть стати найбільш ефективною формою організації господарської діяльності, яка забезпечить органічну взаємодію фінансового і промислового капіталу.

За умови цілеспрямованої їх підтримки з боку держави, вітчизняні ТНК стануть об'єктами експортно-орієнтованого економічного зростання, сприяючого прогресивним змінам в економіці країни.

Для реалізації запропонованих заходів державній політиці необхідно:

- сприяти прийняттю законодавчих і нормативних актів, що забезпечують реалізацію механізмів інтеграції банківського, промислового, науково-технічного і іншого капіталу, підтримку створення і діяльності корпорацій;

- забезпечити організаційно-економічну і технологічну інтеграцію як підприємств так і держави в цілому, у світове господарство за рахунок створення та розвитку власних інтегрованих корпоративних структур;

- розвивати рівноправні партнерські стосунки з великими іноземними компаніями з метою модернізації промисловості і структурної перебудови економіки держави;

- сприяти створенню спеціалізованих вітчизняних корпорацій, орієнтованих на конкретні товарні ринки;

- удосконалити податкову систему відповідно реальних можливостей суб'єктів господарювання та з метою забезпечення рентабельної діяльності вітчизняних ТНК;

- розширювати професійну підготовку управлінського персоналу для керування національними і корпорацій на базі найбільших центрів інвестиційного менеджменту країни;

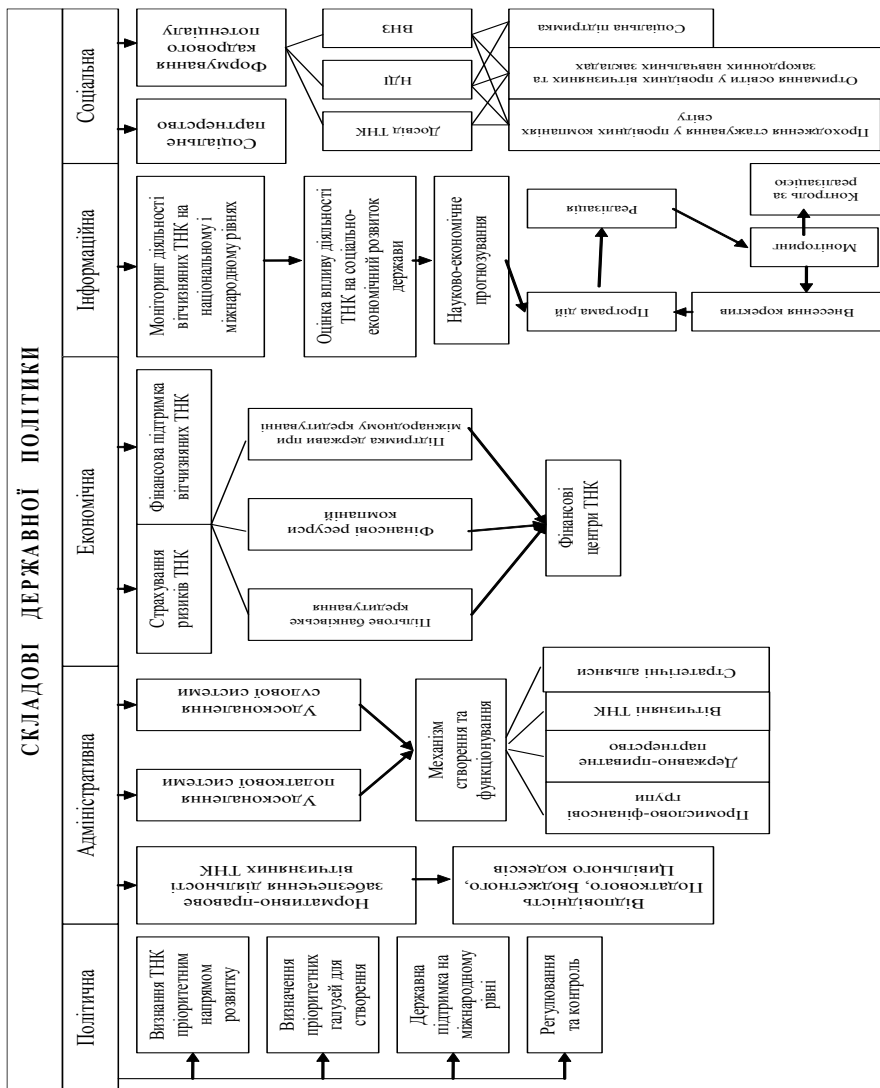


Рис. 2 - Державна політика, спрямована на створення вітчизняних ТНК
Джерело: складено автором

- впровадити програми сприяння укладанню міждержавних угод урядів і комерційних банків щодо фінансової підтримки процесу розвитку вітчизняних корпорацій, щодо мобілізації у зазначених цілях вільних засобів

населення, малого і середнього бізнесу, іноземних інвесторів, щодо збільшення державних і банківських вкладень в розширення інноваційної бази корпоративних структур.

Отже, метою створення вітчизняних ТНК є:

- об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів учасників для здійснення національних економічних програм;
- створення і розвиток ефективних міждержавних технологічних і коопераційних зв'язків;
- збільшення експортного потенціалу держави;
- проведення технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Формування і розвиток корпорацій в державі необхідно здійснювати двома шляхами:

1. Утворення потужних національних корпорацій – з подальшим їх виходом на міжнародний ринок;
2. Створення вітчизняних корпорацій за участю фінансово-економічних ресурсів партнерів країн СНД.

Необхідно зробити акцент на тому, що саме створення і функціонування вітчизняних ТНК буде сприяти відродженню вітчизняного виробництва, інвестиційно-інноваційному розвитку держави та підвищенню конкурентоспроможності країни як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Список літератури. 1. Володимир Лановий. Олігархічну модель потрібно трансформувати у вільний ринок [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics>. 2. Воронов К. Глобальная интерессистема: эволюция, структура, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №1. – С. 18-27. 3. Глобальний конкурентний простір: Монографія / О.Г. Білорус та ін. Кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. - К.: КНЕУ, 2007. – 680 с. 4. Діяльність ТНК в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://politiko.ua>. 5. Ліневич Ю.В. Роль ТНК у формуванні й розвитку динамічних порівняльних переваг приймаючої країни / Ю.В. Ліневич // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 42-43. 6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Пахомов С.Ю. Стратегії діяльності ТНК і проблеми дестабілізації світових ринкових відносин / С.Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №5 – С. 13-17. 8. Пономаренко І. В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>. 9. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с. 10. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – С. 304. 11. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації і їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки – 2009. – №9. – С. 35-41. 12. Стасишин А.В. Вплив транснаціональних корпорацій як економічних суб'єктів на конкурентоспроможність національних економік в умовах світової фінансової кризи / А.В. Стасишин // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 69-72. 13. Трансформація моделі економіки України (Ідеологія, протиріччя, перспективи). За ред. В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с. 14. Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 260

Надійшла до редколегії 28.03.2013

УДК 339.9

Вітчизняні ТНК – вимога часу /С.М. Контурова// Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 20 (993) - С. 185-192. Бібліогр.: 13 назв.

В статье исследованы условия государственной экономики по созданию и функционированию отечественных ТНК, обобщенные составляющие государственной политики развития корпораций на основе предпринимательского подхода.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, предпринимательский подход, международная деятельность, конкурентоспособность, государственная политика, экономическое развитие, национальная экономика.

The article examines state economy terms for the creation and operation of domestic multinational corporations, generalized components of state policy of corporations development based on entrepreneurial approach.

Key words: multinational corporations, entrepreneurial approach, international activity, competitiveness, state policy, economic development, national economy.

УДК 347.77/.78:378.2(075.8)

В.М. ТИМАНЮК, доц. кафедри КПіІВ Українська інженерно-педагогічна академія, Харків

МЕТОДИКА ВІДБОРУ ІННОВАЦІЙНИХ РОЗРОБОК ДЛЯ ПОДАЛЬШОЇ ЇХ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

Запропоновано методику відбору інноваційних проєктів на прикладі розробок нових лікарських препаратів. Методика заснована на визначенні інтегрального показника конкурентоспроможності оцінюваних проєктів.

Ключові слова: комерціалізація, трансфер технологій, інтелектуальна власність, інноваційний проєкт, наукоємна технологія, конкурентоспроможність лікарських препаратів.

Вступ. Найбільш складними та актуальними на практиці вважаються проблеми управління комерційним використанням інноваційних проєктів, так як від ступеня успішного вирішення цих проблем залежить результативність інноваційної діяльності наукоємних підприємств. Під комерціалізацією інноваційних проєктів (технологій) розуміється процес залучення результатів інтелектуальної діяльності в економічний оборот або використання у власній господарській діяльності. Під трансфером технології передбачається обов'язкова передача технології реципієнту, що і здійснює її промислове освоєння.

© В.М. Тіманюк, 2013

Аналіз основних досягнень і літератури. В даний час особлива увага повинна бути спрямована на трансфер технологій. Тому підтвердження - цілий ряд законодавчих і нормативних документів, спрямованих на підтримку і формування ринку інноваційних технологій: закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 45, ст.434), о внесенні изменений в Закон Украины "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий" (от 2 октября 2012 года №5407-VI), найближчим часом на розгляд уряду надійде нова редакція Закону України «Про інноваційну діяльність». Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України видало наказ від 12 квітня 2012 № 462, яким передбачено створення Українсько-Російської міжуніверситетської мережі трансферу технологій на базі Національної мережі трансферу технологій. Вищим державним навчальним закладам III-IV рівнів акредитації пропонується вжити заходів щодо входження в Українсько-Російської міжуніверситетської мережі трансферу технологій і визначити структурний підрозділ, на постійній основі готувати технологічні пропозиції за результатами завершених науково-дослідних, дослідно-конструкторських, дослідно-технологічних робіт. Таким чином, держава намагається направити наявний науковий потенціал на інноваційний шлях розвитку України. Найважливішими питаннями, які необхідно розглянути при вирішенні даної проблеми, є питання обґрунтування та оцінки конкурентоздатності інноваційних проєктів. У цій сфері значний вклад внесли вчені В.М. Гриньова, Р.А. Фатхутдінов, А.М. Хотяшева, С.Д. Ільєнкова, Л.І. Федулова та інші. Однак ситуація, що склалася в економіці, вимагає більш детально розглядати це питання, особливо враховуючи умови розвитку фармацевтичної галузі.

Мета дослідження, постановка задачі. Трансфер технології - передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових (Закон України «Про державне регулювання...»). Економічно розвинені країни успішно використовують трансфер технологій для регулювання взаємовідносин між наукою і промисловістю, знаннями та досвідом, технологічним процесом і продукцією, що випускається.

Цей механізм інноваційного процесу створює умови, як на законодавчому, так і на організаційному рівні, для використання наукового та науково-дослідницького потенціалу в приватному секторі економіки, у сфері малого та середнього бізнесу. У фармацевтичній галузі для трансферу технологій

можуть бути обрані інноваційні проекти, пов'язані зі створенням і розробкою нових лікарських засобів.

Матеріали досліджень. Інформаційною базою досліджень є звіти про науково-дослідні роботи (НДР) у фармації; Реєстр нововведень в Україні; офіційні патентні бюлетені (МПК А61К – ліки і медикаменти); ресурси INTERNET. При проведенні маркетингових та кон'юнктурних досліджень використовувалися методи економічного аналізу, вибіркового дослідження, експертної оцінки (для побудови оцінної системи, яка включає критерії і показники, що характеризують інноваційні проекти, відбивають результати аналізу, їх повноту, співставленість, залежність, вагомість; для визначення факторів, які впливають на конкурентоздатність лікарських засобів (ЛЗ); для встановлення поправних коефіцієнтів при визначенні ставки роялті).

Результати дослідження. При здійсненні трансферу технологій необхідно пройти ряд основних етапів: 1. Ідентифікація об'єкта трансферу та забезпечення його охорони. 2. Ідентифікація правовласників. 3. Вивчення ринка. 4. Вибір способу передачі технологій. 5. Розробка ліцензійної стратегії. 6. Оцінка вартості прав на технологію. 7. Аналіз податкової ефективності угоди. 8. Пошук, оцінка набувача технології. 9. Маркетинг технологій. 10. Проведення переговорів. 11. Підписання угоди про збереження конфіденційності. 12. Підготовка договорів про передачу технологій. 13. Облік нематеріальних активів.

Важливим етапом ефективної організації трансферу технологій є вибір найбільш перспективних для реалізації інноваційних проектів. Для оцінки інноваційних проектів, пов'язаних із створенням нових ЛЗ, і вибору найбільш перспективних проектів для подальшої їх комерціалізації нами була розроблена відповідна методика [1, 2, 3, 4].

Оцінка проводилася за допомогою комплексу показників, що характеризують параметричні характеристики інноваційного продукту, його техніко-економічні особливості і специфіку ринкової кон'юнктури в тому сегменті ринку, в якому буде представлено новий ЛЗ.

Із залученням експертів було відібрано 15 таких показників. Як експерти для оцінки інтегрального рівня конкурентоспроможності нового ЛЗ була сформована група з 18 висококваліфікованих фахівців в галузі медицини і фармації. Середній стаж роботи експертів складає 17,6 років; 76% мають 1-у і вищу кваліфікаційну категорію. Загальний коефіцієнт компетентності експертів, який визначається із залученням традиційних методик складає 0,82.

Інтегральну оцінку рівня конкурентоспроможності кожного інноваційного препарату доцільно проводити згідно з переліком показників, приведеним у таблиці .

Таблиця - Система показників для визначення конкурентоспроможності нового ЛЗ

Система показників	Оцінка, в балах
1	2
I. Показники ефективності ЛЗ (фактори, що впливають на ефективність ЛЗ)	
1.1. Клінічна ефективність	
- ЛЗ є основним у фармакологічній групі і забезпечує високий терапевтичний ефект	3
- ЛЗ забезпечує високий терапевтичний ефект при тривалішому курсі лікування, ніж препарат-аналог	2
- ЛЗ менш ефективний, ніж препарат-аналог	1
1.2. Безпека ЛЗ	
- за час клінічних досліджень і застосування ЛЗ побічні ефекти не встановлені	3
- наявність побічних ефектів незначна і не шкодить здоров'ю	2
- виявлені побічні ефекти, які можуть завдати шкоди здоров'ю	1
1.3. Якість ЛЗ	
- ЛЗ вироблено в умовах, які відповідають вимогам GMP	3
- умови виробництва ЛЗ частково відповідають вимогам GMP	2
- умови виробництва ЛЗ не відповідають вимогам GMP	1
II. Показники матеріально-технічного забезпечення (фактори, що впливають на матеріально-технічне забезпечення)	
2.1. Особливі вимоги до устаткування і технологічного процесу	
- технологічний процес повністю узгоджується з наявними потужностями підприємства	3
- технологічний процес введення вимагає додаткових потужностей	2
- технологічний процес вимагає переоснащення підприємства	1
2.2. Доступність сировинного забезпечення	
- наявний доступ до постачальників сировини і матеріалів високої якості за помірною ціною	3
- широке коло постачальників сировини середньої якості за невисокою ціною	2
- передбачаються труднощі у виборі постачальників сировини і матеріалів високої якості	1
2.3. Відповідність чисельності і кваліфікації виробничого персоналу підприємства умовам впровадження нового ЛЗ	
- для впровадження ЛЗ не буде потрібно залучення висококваліфікованих фахівців і збільшення чисельності обслуговуючого персоналу	3
- для впровадження ЛЗ буде потрібно навчання кваліфікованого виробничого персоналу	2
- для впровадження ЛЗ буде потрібно залучення висококваліфікованих фахівців і збільшення числа обслуговуючого персоналу	1
III. Показники споживчих переваг (фактори, що впливають на споживчі переваги)	
3.1. Ціна нового ЛЗ у порівнянні з ціною препаратів-аналогів	
- ціна нового ЛЗ нижче за ціни всіх препаратів-аналогів	3
- ціна нового ЛЗ відповідає цінам препаратів-аналогів	2
- ціна нового ЛЗ вище за ціни препаратів-аналогів	1

3.2. Вірогідність розширення споживчого ринку	
- число споживачів нового ЛЗ розширюватиметься в значних межах	3
- число споживачів нового ЛЗ розширюватиметься незначно	2
- число споживачів нового ЛЗ зменшуватиметься	1
3.3. Очікувана гострота конкуренції	
- вихід на ринок конкурентів із аналогічним ЛЗ утруднений	3
- може з'явитися обмежене число конкурентів із препаратами-аналогами	2
- можлива швидка імітація нового ЛЗ	1
3.4. Позicionування нового ЛЗ на ринку	
- новий ЛС – оригінальний, якого на ринку не було і який чекають споживачі	3
- ЛЗ має нові поліпшені характеристики і особливості, що мають значення для широкого кола споживачів	2
- препарат розширює асортимент існуючих аналогів	1
IV. Показники кон'юнктурних переваг нового ЛЗ (фактори, що впливають на стійкість доходів від реалізації нового ЛЗ)	
4.1. Характеристика ринку об'єкту	
- ринок охоплює всю Україну і має велике число споживачів	3
- ринок із великим числом споживачів, але має територіальні обмеження	2
- спеціальний ринок із обмеженим числом споживачів	1
4.2. Вірогідність морального старіння нового ЛЗ	
- ЛЗ буде ефективно застосовуватися з моменту появи на ринку впродовж всього життєвого циклу	3
- ЛЗ застосовуватиметься протягом періоду достатнього, щоб окупити капіталовкладення на організацію його виробництва	2
- ЛЗ можливо застаріє в найближчому майбутньому	1
4.3. Стійкість до коливань обсягу продажів	
- ЛЗ не схильний до циклічних і сезонних коливань обсягу продажів	3
- ЛЗ схильний до коливань, але вони не виходять за межі середніх коливань	2
- амплітуда коливань значна	1
V. Показники просування нового ЛЗ на ринок (фактори маркетингового опрацювання)	
5.1. Рекламне і маркетингове опрацювання нового ЛЗ	
- розробка конкретних заходів проникнення нового ЛЗ на ринок, формування каналів збуту і організація рекламної компанії вимагає мінімальних засобів	3
- для проникнення нового ЛЗ на ринок буде потрібно організація рекламної компанії і презентації нового ЛЗ	2
- для проникнення нового ЛЗ на ринок буде потрібно формування нових каналів збуту і організація широкомасштабної рекламної компанії	1
5.2. Правовий захист нового ЛЗ	
- новий ЛЗ має «сильний» правовий захист	3
- новий ЛЗ має правовий захист	2
- новий ЛЗ не забезпечений правовим захистом	1

Інтегральний показник конкурентоспроможності (K_j) визначався за такою формулою:

$$K_j = \sum_{i=1}^n Z_i \times P_i, \quad (1)$$

де Z_i – ваговий коефіцієнт i -го показника конкурентоспроможності;

P_i – показник конкурентоспроможності в балах (1, 2, 3);

i – номер показника конкурентоспроможності $1 \leq i \leq n$ ($n=15$);

j – порядковий номер ЛЗ, за яким проводиться оцінка конкурентоспроможності.

Розрахунок вагових коефіцієнтів проводився з використанням такого алгоритму.

Мінімальне значення вагових коефіцієнтів дорівнювалось до 1 і потім ранжувався ступінь їх впливу на величину інтегрального рівня конкурентоспроможності ЛЗ.

Факторам, які впливають на матеріально-технічне забезпечення (показники 1, 2, 3), був присвоєний ваговий коефіцієнт 0,11; факторам, які впливають на фінансову стійкість нового ЛЗ (показники 4, 5, 6), – ваговий коефіцієнт 0,23; факторам маркетингової проробки інноваційного проекту (показники 7, 8) – ваговий коефіцієнт 0,09; факторам, які впливають на ефективність ЛЗ (показники 9,10,11) – ваговий коефіцієнт 0,26; факторам, які впливають на споживчі уподобання (показники 12, 13, 14, 15), – ваговий коефіцієнт 0,31:

$$1) 0,078 + 0,078 + 0,078 + 0,078 = 0,31;$$

$$2) 0,087 + 0,087 + 0,087 = 0,26;$$

$$3) 0,077 + 0,077 + 0,077 = 0,23;$$

$$4) 0,037 + 0,037 + 0,037 = 0,11;$$

$$5) 0,045 + 0,045 = 0,09.$$

Таким чином:

$$K_j = Z_1 P_1 + Z_2 P_2 + \dots + Z_n P_n. \quad (2)$$

Як об'єкти для аналізу було відібрано 8 інноваційних проектів по створенню таких ОЛЗ: Альтан, Анальбен, Діакамф, Глюкорібін, Ліповіт, Сукцифінат, Хиноксикаїн, Елгацин.

Результати розрахунків інтегрального показника конкурентоспроможності по восьми досліджених ЛЗ.

1. Діакамф, табл.

$$K_j = (2,5 + 2,72 + 2,78) \times 0,037 + (2,72 + 2,72 + 2,77) \times 0,077 + (1,67 + 2,72) \times 0,045 + (2,61 + 1,67 + 1,89) \times 0,087 + (1,56 + 2,56 + 2,67 + 2,45) \times 0,078 = 2,382.$$

2. Глюкорібін, табл.

$$K_j = (2,67 + 2,05 + 2,44) \times 0,037 + (2,44 + 1,89 + 2,61) \times 0,077 + (2,28 + 2,44) \times 0,045 + (1,67 + 2,61 + 2,61) \times 0,087 + (2,56 + 1,61 + 1,56 + 1,83) \times 0,078 = 2,201.$$

3. Альтан, мазь.

$$K_j = (2,38 + 1,38 + 2,44) \times 0,037 + (1,22 + 1,39 + 2,61) \times 0,077 + (1,17 + 2,06) \times 0,045 + (1,44 + 1,78 + 1,44) \times 0,078 = 2,185.$$

4. Хиноксикаїн, розчин для ін'єкцій.

$$K_j = (2,5 + 2,11 + 2,61) \times 0,037 + (2,56 + 1,94 + 2,5) \times 0,077 + (1,56 + 2,28) \times 0,045 + (1,56 + 2,55 + 2,06) \times 0,087 + (2,67 + 2,39 + 1,56 + 1,39) \times 0,078 = 2,142.$$

5. Сукцифінат, ліофілізований порошок.

$$K_j = (1,5 + 1,72 + 2,17) \times 0,037 + (2,5 + 2,61 + 1,61) \times 0,077 + (1,44 + 1,56) \times 0,045 + (2,28 + 2,11 + 1,44) \times 0,087 + (1,67 + 2,56 + 2,22 + 2,22) \times 0,078 = 2,034.$$

6. Ліповіт, мазь.

$$K_j = (2,4 + 2,39 + 2,78) \times 0,087 + (2,44 + 2,0 + 2,11) \times 0,077 + (1,44 + 2,11) \times 0,045 + (1,56 + 2,11 + 1,5) \times 0,087 + (2,61 + 1,61 + 1,56 + 1,33) \times 0,078 = 1,954.$$

7. Елгацин, табл.

$$K_j = (1,89 + 1,89 + 1,89) \times 0,037 + (2,5 + 1,44 + 2,61) \times 0,077 + (1,61 + 1,44) \times 0,045 + (1,78 + 2,28 + 1,56) \times 0,087 + (2,33 + 1,56 + 1,67 + 1,33) \times 0,078 = 1,742.$$

8. Анальбен, табл.

$$K_j = (2,38 + 1,38 + 2,44) \times 0,037 + (1,22 + 1,39 + 2,61) \times 0,077 + (1,17 + 2,06) \times 0,045 + (1,44 + 1,78 + 1,44) \times 0,087 + (1,33 + 1,78 + 2,33 + 1,39) \times 0,078 = 1,714.$$

На основі одержаних експертних оцінок, а також вагових коефіцієнтів значущості окремих параметрів конкурентоспроможності ЛЗ були розраховані альтернативні показники конкурентоспроможності ЛЗ.

Як видно з приведених даних, найвищий інтегральний показник конкурентоспроможності мають ЛЗ: діакамф (2,382), глюкорибін (2,201), альтан (2,185). Еталонне значення інтегрального показника згідно запропонованої методики складає більше 1,5.

Найбільш низький інтегральний показник конкурентоспроможності спостерігається за інноваційним проектом створення і впровадження в промислове виробництво анальбена – 1,714.

За результатами одержаних оцінок з урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища як розрахунковий приклад інноваційного проекту для подальшої комерціалізації рекомендований інноваційний проект по освоєнню промислового виробництва глюкорибіна.

Дана розробка проходить останні стадії клінічних випробувань і планується його впровадження на ТОВ ФФ «Здоров'я». Проте технологія виробництва даного препарату може бути запропонована у Росію, а також країнам ближнього зарубіжжя. Даний протиалергічний ЛЗ, як показали дослідження, конкурентоспроможний, характеризується високою безпекою при пероральному введенні, не виявляє кумулятивних властивостей. В

Україні кожен третій мешканець страждає алергопатологією в тій або іншій мірі. Відомо, що алергія значною мірою знижує імунний статус хворого. Арсенал же протиалергічних ЛЗ, які виробляються в Україні, дуже обмежений: гистоглобулін, фенкарол, дипразин і діазолін. Номенклатурний перелік імпортованих засобів набагато ширший: тавегіл, супрастин, зиртек, зидитен, перитол та ін., але і цього недостатньо. Крім того, всі перераховані препарати – синтетичні речовини, які самі можуть стати джерелом алергії або побічної дії. Аналізований новий оригінальний препарат таблетки глюкорибіна 0,1 г – рослинного походження. Джерелом його отримання служить листя смородини чорної, зібране після збирання врожаю. Ця рослина є широко поширеною і сировинна база достатньо доступна. Все вищесказане підтверджує доцільність його подальшого промислового виробництва.

Даний інноваційний проект може бути завершений при проведенні таких робіт: маркетингових досліджень; пошуку зовнішніх партнерів для продажу ліцензій на ОІВ; проведення останньої фази клінічних випробувань; виробництва дослідних партій на ТОВ ФФ «Здоров'я»; проведення повномасштабних патентних досліджень; визначення ноу-хау, розробки промислового зразка і торгового найменування; оформлення патенту на промисловий зразок і свідоцтва на торговельну марку.

Важливо розробити також систему оцінки винаходу і його комерційного потенціалу. Для проведення подібної оцінки нами запропоновані такі критерії: оцінка прав ІВ; оцінка винаходу, технології (фундаментальна розробка, продуктова, процесна); оцінка впроваджуваності технологій; оцінка технічної підтримки при впровадженні винаходу, технології; оцінка комерційних і ринкових можливостей винаходу, технології.

Аналогічні оцінки широко відомі і застосовуються для оцінки переваг і недоліків ОІВ. Так, наприклад, система TAMETM (Technology Assessment and Market Evaluation) заснована і впроваджена компанією Iambic Innovation для забезпечення структурованого підходу до оцінки технології. За аналогією нами розроблена система оцінок винаходів (технологій), яка містить необхідну групу показників, результати оцінок яких сприяють необхідним висновкам і скороченню ризику, пов'язаного з комерціалізацією ОІВ. Така оцінка повинна проводитися на стадії розробки будь-якого виду ОІВ (пристрою, способу, речовини).

Висновки. Розроблена методика відбору інноваційних розробок, яка дозволяє визначити найбільш перспективні проекти на нові лікарські засоби, для подальшої їх комерціалізації. Методика випробувана на прикладі інноваційних проектів на оригінальні ЛЗ, які розроблені в наукових

організаціях України. Наступним важливим етапом є підготовка обраних інноваційних проєктів до їх трансферу.

Список літератури. 1. Даниленко В.С., Чубенко А.В., Нижерадзе Т.И. Анализ динамики исследований по созданию новых лекарственных средств в развитых странах. // Фармакологический вестник. – 1998. – № 2. – С. 24-36. 2. Дрьомова Н.Б. Маркетинговое планирование у фармацевти: концепция, методическое обеспечение. // Фармацевтический журнал. – 2000. – №1. – С. 24-27. 3. Дуленко Ю.К., Бургинский С.Г. Анализ экспертных оценок как метод выявления и прогнозирования тенденций развития научно-медицинских проблем. // Лікарська справа/Врачебное дело. – 1996. – №1-2. – С. 175-179. 4. The measurement of scientific and technological activities. Proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data / OSLO MANUAL - European Commission Eurostat. Organisation for Economic Co-operation and Development -2004. - 93p.

Надійшла до редколегії 12.03.2013

УДК 316.6: 42

Методика відбору інноваційних розробок для подальшої їх комерціалізації /В.М. Тіманюк // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 22 (995) - С. 192-200. Бібліогр.: 4 назв.

Предложена методика отбора инновационных проектов на примере разработок новых лекарственных препаратов. Методика основана на определении интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемых проектов.

Ключевые слова: коммерциализация, трансфер технологий, интеллектуальная собственность, инновационный проект, наукоемкая технология, конкурентоспособность врачебных препаратов.

The methods of selection of innovative projects on the example of the development of new drugs. The technique is based on the definition of the integral index of competitiveness of evaluated projects.

Keywords: commercialization, transfer of technologies, intellectual property, innovative project, наукоемкая technology, competitiveness of medical preparations.

ЗМІСТ

ЯКОВЛЄВ А.І., ШАПОВАЛОВ А.Є. Використання інформаційної логістики	3
ЛАРКА М.І., БОНДАРЕНКО О.С. Персонал підприємства та методи його планування	7
СУДАРКІНА С.П., МАНЖОС М.І., МАНЧИНСЬКА Ю.В., ПОПОВА О.М. Методи оцінки і подолання маркетингових ризиків.....	13
КРАМСЬКОЙ Д.Ю., КУЧИНСЬКИЙ В.А. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток	22
КОЛОТЮК О.І., ТАТАРЧУК Р.П. Інноваційна «пасивність» українських підприємств на сучасному етапі: причини, наслідки та шляхи подолання.....	33
ЛАРКА М.І., ГОРЖІЙ Д.О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства	38
МОМОТ А.И., НОРЕНКО Ю.И. Теоретические основы и закономерности формирования корпоративных технологий управления.....	44
СКВОРЧЕВСЬКИЙ О.Є., ІВЧЕНКО А.Ю. Порівняльний аналіз часових рядів показників діяльності комерційного банку та банківської системи вцілому.	48
КУЧІНА С.Е., ТОПЧИЙ Ю.О. Планування праці та персоналу на торгівельному підприємстві	57
ПЕРЕРВА П.Г., ПОГОРЄЛОВ І.М. Методичні рекомендації по розробці організаційної структури управління допоміжними виробництвами	60
КОСЕНКО О.П. Технологічний аудит на промислових підприємствах: теоретико-методичні та практичні аспекти	66
САМЧЕНКО Ж.В., МАНОЙЛЕНКО О.В. Особливості застосування методів оцінки ринкової капіталізації компанії в умовах переходу України на МСФО... ..	74
ТИМОФЄЄВА К.О. Інноваційний кластер на територіальній основі, як джерело реалізації інноваційної політики держави щодо розвитку машинобудування	82
ТКАЧОВ М.М. Ринок контрафактної продукції в системі неформальної економіки	89
КУЧІНА С.Е., ДМИТРЕНКО Р.В. Бізнес-план підприємства: необхідність впровадження	96
МАТРОСОВА В.О. Спектральний аналіз динамічних коливань як інструмент дослідження економічного потенціалу підприємства.....	99

ПОГОРЕЛОВ М.І., ГОРДІЄНКО А.Д. Сучасні проблеми мотивації працівників та шляхи їх вирішення	105
МАТРОСОВ О.Д., МИХАЙЛИК С.В. Моральне та матеріальне стимулювання праці.....	110
КУЧИНСЬКИЙ В.А., ОМЕЛЬЧЕНКО О.І. Підвищення ефективності виробництва – запорука конкурентоспроможності підприємства.....	114
ПОГОРЕЛОВ М.І., ДУНЬ Н.Г. Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства	119
ШИЛОВА К.В. Підвищення ефективності системи стимулювання персоналу організації	123
ПЕРЕДРІЙ А.Е.Ю. Методика вибору компанії-аутсорсера.....	128
ДВИНСКИХ В.Н. Экономическая парадигма XXI века как отрицание отрицания.....	134
ДОЛИНА І.В. Формування нових технологічних поцесів, у розрізі сучасної державної інноваційної політики України	140
БЛАГОЙ В.В. Факторний аналіз беззбиткового обсягу продажів	146
ПОБЕРЕЖНА Н.М., ПОБЕРЕЖНИЙ Р.О. Особливості господарювання машинобудівних підприємств харківського регіону як основа для їх ефективного функціонування та стратегічного розвитку.....	151
ВОЛОСНІКОВА Н.М. Методологічні засади інтегрування ефективних методів моделювання дисперсійної характеристики логістизації процесів на підприємствах.....	160
ЛАРКА М.І., ЛІСОВСЬКА Г.О. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності.....	168
СУДАРКІНА С.П., ГУЛЯКІН С.Ю. Удосконалення стратегії відтворення основних фондів підприємства	174
ЧЕРЕПАНОВА В.О., ЛОКТІОНОВА І.С. Інноваційні процеси комерціалізації науково-дослідної діяльності підприємств	179
ГОЛОВНЯ В.В., ХАУСТОВА І.Е. Роль аудита в реинжиниринговых процессах	183
КОНТУРОВА С.М. Вітчизняні ТНК – вимога часу.....	185
ТІМАНЮК В.М. Методика відбору інноваційних розробок для подальшої їх комерціалізації.....	192

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

Збірник наукових праць

Серія:
«Технічний прогрес і
ефективність виробництва»

Випуск № 22 (995)

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 "ХПІ".

Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07

Підп. до друку 25.04.2013 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 38. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ”.

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
